

Análise Económica da toxicodpendência

aspectos conceptuais



Nuno Garoupa
Margarida Soares

Faculdade de Economia
Universidade Nova de Lisboa

Análise Económica da Toxicodependência

A presente obra debruça-se sobre a análise custo-benefício, identificando consequências da toxicodependência, como instrumento de avaliação do impacto da problemática da droga nas várias áreas da sociedade.

Na procura de respostas a análise económica é um dos instrumentos à disposição da sociedade que permite a avaliação de realidades ou propostas de actuação, tendo subjacente o conceito de eficiência económica.

Este tipo de análise permitiu a clarificação das consequências do uso/abuso das substâncias psicoactivas e de como estas se traduzem nas várias esferas de acção e no bem-estar da sociedade.

Por último, ousa salientar a necessidade e importância de se quantificar a magnitude de cada uma dessas esferas, de forma a que possa estimar, com precisão, o valor do custo da toxicodependência para a sociedade civil.

Nuno Manuel Garoupa

Professor Catedrático de Direito da University of Illinois College of Law e Investigador Catedrático do Direito no Instituto Madrileño de Estudios Avanzados, IMDEA (Ciencias Sociales). Foi Professor Catedrático da Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa. É licenciado em Economia (Universidade Nova de Lisboa); mestre em Economia (University of London); mestre em Direito (University of London); doutorado em Economia (University of York) e agregado em Microeconomia (Universidade Nova de Lisboa). É um especialista na Análise Económica do Direito com mais de quarenta publicações em revistas científicas internacionais de Economia e de Direito. Os seus trabalhos e mais informação estão disponíveis em <http://works.bepress.com/nunogaroupa/>

Margarida Soares

Licenciada em Economia pela Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa, encontra-se actualmente a desenvolver doutoramento na área.



ANÁLISE DO MERCADO DA CANNABIS O LADO DA OFERTA

Pedro Pita Barros
Inácia Pimentel

Faculdade de Economia
Universidade Nova de Lisboa

Catálogo CIP da obra «Análise do mercado da *cannabis*»

Biblioteca Nacional de Portugal – Catalogação na Publicação
«Análise do mercado da *cannabis*: o lado da oferta»;
«Análise económica da toxicodependência:
aspectos conceptuais»/Pedro Pita Barros... [et al.]
(Estudos – Universidades)

ISBN 978-972-9345-62-3

I – BARROS, Pedro Pita, 1966-

CDU 339
338
613

Ficha Técnica

Título – ANÁLISE DO MERCADO DA CANNABIS
– O LADO DA OFERTA

Autores – Pedro Pita Barros e Inácia Pimentel

Colecção Estudos – Universidades

Edição – Instituto da Droga e da Toxicodependência

ISBN – 978-972-9345-62-3

Depósito Legal – 261 147/07

Tiragem – 500 exemplares

Capa, Arranjo e Execução Gráfica – Editorial do Ministério da Educação

Preço – 12 €

ANÁLISE DO MERCADO DA *CANNABIS*
O LADO DA OFERTA

Pedro Pita Barros
Inácia Pimentel

Instituto da Droga e da Toxicodependência
Lisboa, 2007

Investigadores/Autores: Pedro Pita Barros e Inácia Pimentel

Estudo realizado no âmbito do Compromisso Protocolar estabelecido entre o Instituto da Droga e da Toxicodependência e a Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa, a 12 de Julho de 2004.

ÍNDICE

ESTUDO I – ANÁLISE DO MERCADO DA CANNABIS O LADO DA OFERTA	1
SUMÁRIO EXECUTIVO	3
AGRADECIMENTOS	7
Introdução	9
Análise de Estrutura, Comportamento e Desempenho	13
1. Condições Básicas	17
1.1. O Produto	17
1.2. Origem	18
1.3. Armazenamento	18
1.4. Sistema de Distribuição	19
1.5. Enquadramento Legal	20
1.5.1. Evolução Histórica	20
1.5.2. Situação Actual	21
Estrutura de Mercado – O Lado da Oferta	23
1. Diferenciação do Produto	26
2. Bens Complementares e Bens Substitutos	26
3. Barreiras à Entrada	27
4. Integração Vertical	28
5. Âmbito Geográfico	30
6. Trânsito vs Consumo	31
Caracterização dos Fornecedores	33
1. Caracterização do Traficante	35
2. Caracterização dos Grupos Organizados	36
2.1. Composição	36
2.2. Localização	37
2.3. Conivência de Terceiros e Branqueamento de Lucros	37
Comportamento	39

Desempenho	43
1. Preço do Produto	45
2. Qualidade do Produto	47
3. Apreensões	48
4. Remuneração da Actividade	48
Estimativa do Negócio da Droga	51
Identificação do Mercado Geográfico	57
Necessidades de Informação	65
Considerações Finais	69
Glossário de Termos Económicos	73
Referências Bibliográficas	77

Índice de Quadros

Quadro 1	61
Quadro 2	63
Quadro 3	64

Índice de Figuras

Figura 1 – Localização da Actividade	37
Figura 2 – Evolução de Preços	46
Figura 3 – Dispersão de Preços por Concelho	60

ESTUDO I

**ANÁLISE DO MERCADO
DA CANNABIS
O LADO DA OFERTA**

**Pedro Pita Barros
Inácia Pimentel**

SUMÁRIO EXECUTIVO

1. O presente relatório procurou caracterizar, na medida do possível, a componente da oferta do mercado da *Cannabis*, em Portugal.
2. Pretende-se contribuir para um melhor entendimento do funcionamento do lado da oferta de substâncias cujo consumo é legalmente proibido.
3. A análise de mercado segue o paradigma Estrutura – Comportamento – Performance.
4. A análise está, naturalmente, limitada pela escassa informação disponível, uma vez que se trata de um actividade ilegal. Houve, assim, a necessidade de basear a análise em indicadores indirectos.
5. O âmbito dos produtos considerados inclui os derivados da *Cannabis Sativa*, nomeadamente o haxixe.
6. A quantidade colocada no mercado tem sobretudo origem em produção localizada fora do território nacional.
7. Existe uma sensibilidade da procura ao preço, em termos agregados de mercado e em termos individuais, sendo esta última menor.
8. Existe algum grau de diferenciação de produto, sendo que esta resulta da escolha de diferentes origens de importação.
9. Álcool e ecstasy são produtos complementares, em sentido económico, do consumo de haxixe. Uma diminuição do preço deste último está normalmente associada com um aumento de consumo destes três produtos.
10. Existem barreiras legais à actividade de oferta do produto, por a venda de *Cannabis* ser uma actividade proibida.
11. As necessidades de armazenamento das importações não criam barreiras à entrada significativas de novos grupos na distribuição do produto.
12. As redes de distribuição não são uma barreira significativa à entrada no lado da oferta. As redes de distribuição possuem vários níveis hierárquicos, embora não seja possível apresentar uma sua caracterização precisa.

13. O sistema de distribuição exhibe uma flexibilidade suficiente para se adaptar à arquitectura que em cada situação concreta minimize os custos dessa distribuição. As redes de distribuição apresentam, em geral, uma estrutura leve e descentralizada.
14. Existe, em muitos casos, uma relação de proximidade do distribuidor junto do consumidor final, havendo situações de relação específica e duradoura de consumidor-distribuidor, como forma de ultrapassar incertezas sobre a qualidade do produto vendido.
15. A existência de territórios exclusivos de distribuição tem importantes implicações para o funcionamento do mercado. Não há actualmente informação sobre a existência, extensão e efectividade de territórios exclusivos.
16. Conjectura-se que não existem barreiras à entrada em diferentes regiões por parte de um mesmo fornecedor.
17. Admite-se a existência de um mercado nacional relativamente integrado em Portugal Continental, embora com a possibilidade de persistirem algumas diferenças regionais. A integração nacional é fornecida pela potencial mobilidade geográfica do lado da oferta. A integração num único mercado nacional grossista é avaliada pela comparação de preços entre diferentes zonas geográficas.
18. Sem prejuízo de um mercado em Portugal Continental relativamente integrado, é identificada uma segmentação geográfica de mercados, com o mercado na região do Grande Porto, e outro na região da Grande Lisboa.
19. As Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira são mercados geográficos distintos do Continente.
20. O branqueamento de lucros é uma componente importante da actividade do lado da oferta. O branqueamento de lucros é realizado tanto em pequena escala como em grande escala, no caso de grandes grupos organizados.
21. O exercício de poder de mercado pelo lado da oferta tem efeitos de bem-estar social ambíguos se existir um pré-juízo a favor de uma menor quantidade consumida de produto.

22. Da informação consultada, conclui-se que a estrutura de mercado no que se refere à oferta da *Cannabis* em Portugal, se caracteriza por ser um modelo de decisão descentralizada, próximo da concorrência perfeita, na medida em que a entrada neste mercado é fácil e as organizações que nele operam são pequenas.
23. Ocorreu uma descida de preços desde 2001 devido quer a um aumento da oferta quer a um diferente ponto de medição do preço, em termos de cadeia de distribuição. Com a informação actual não é possível distinguir a contribuição de cada um dos factores.
24. Neste contexto, ajustando para a probabilidade de intervenção policial, com apreensão do produto e procedimento e sanção comercial aos envolvidos, a margem de lucro deverá ser reduzida e oferecer, apenas, o que se designa em termos económicos por «remuneração normal».

AGRADECIMENTOS

Os autores beneficiaram dos comentários, sugestões e conversas com Dr. Carlos Costa, Mestre Maria Moreira e Doutor Jorge da Silva Ribeiro. Naturalmente, as deficiências contidas no presente trabalho são da exclusiva responsabilidade dos autores.

Introdução

A análise de um qualquer mercado comporta a identificação de vários elementos. O mercado da droga, independentemente da natureza desta, pode ser avaliado segundo os mesmos princípios, ainda que seja um mercado ilegal. A tipologia dos agentes económicos nele presentes, seus objectivos, decisões e efeitos são similares aos de muitos outros mercados. Existem, naturalmente, especificidades que serão devidamente assinaladas.

O estado de conhecimento actual sobre mercados de consumo de droga apresenta um desequilíbrio notório. Existe um muito maior conhecimento sobre o lado da procura – consumo – do que sobre os aspectos de estruturação da produção e comercialização das substâncias em causa.

Pretende-se, com o presente relatório, um melhor entendimento do funcionamento do lado da oferta de substâncias cujo consumo é legalmente proibido.

O presente texto inicia um trajecto no sentido de colmatar essa lacuna. Isto é, pretende-se obter um melhor entendimento de como funciona o que se pode denominar como o lado da oferta de substâncias cujo consumo é proibido.

A análise do mercado segue o paradigma Estrutura – Comportamento – Desempenho.

Em termos de teoria económica, a análise, do lado da oferta do mercado da *Cannabis*, segue o paradigma Estrutura – Comportamento – Desempenho. Este paradigma parte da consideração de que o Desempenho de qualquer indústria depende do Comportamento dos agentes que fazem parte dessa mesma indústria. O comportamento dos agentes, por seu lado, é condicionado pela estrutura de mercado em que se encontram inseridos.

Este paradigma permite introduzir de uma forma relativamente simples conceitos económicos de análise de funcionamento de um mercado.

Como será de esperar, a capacidade de obter informação estatística de caracterização da oferta de substâncias de consumo proibido (daqui em diante, designadas genericamente por drogas) é limitada.

Apesar das óbvias dificuldades, a realização deste exercício permite identificar os principais obstáculos e as eventuais lacunas a serem colmatadas em esforços posteriores.

O relatório apresenta na Secção 2 uma breve descrição genérica de conceitos de análise económica de mercados. A sua aplicação concreta será realizada nas secções subsequentes, com especial atenção aos aspectos de estruturação da oferta. Em conformidade, a secção 3 discute as características da estrutura de mercado e a secção 4 discute a evidência sobre os fornecedores. Seguidamente, a Secção 5 procura identificar os principais aspectos de comportamento dos agentes presentes no mercado, sendo as consequências desse comportamento discutidas na Secção 6. Num registo distinto, mas complementar, a Secção 7 apresenta um pequeno modelo de análise destinado a fornecer, por inferência, uma estimativa da dimensão do mercado.

Análise de Estrutura, Comportamento e Desempenho

O primeiro elemento é a descrição das Condições Básicas do mercado, ou seja, as suas características fundamentais.

O primeiro elemento de caracterização de um mercado é dado pelas **condições básicas** nele existentes. Por condições básicas, entende-se as características fundamentais do mercado. Como condições básicas, do lado do consumidor, temos, por exemplo, a procura, a sensibilidade dessa mesma procura a variações no preço, a existência ou não de produtos substitutos, taxa de crescimento da procura, entre outros. Do lado da produção, temos como condições básicas a tecnologia, matérias-primas, durabilidade do produto, a sazonalidade na produção, economias de escala e de gama, etc.

Por Estrutura de mercado entende-se a caracterização do mercado em termos do número de compradores e vendedores que entram no mercado, das barreiras à entrada de novas empresas, do grau de diferenciação do produto e do grau de integração vertical.

Dependendo das condições básicas, os mercados organizam-se de diferentes formas, ou seja, surgem diferentes estruturas de mercado. Por **estrutura de mercado**, entende-se a caracterização do mercado em termos do número de compradores e vendedores que entram no mercado, das barreiras à entrada de novas empresas, do grau de diferenciação do produto e do grau de integração vertical.

Quando um mercado tem uma oferta composta por vários compradores, uma oferta que inclui vários vendedores e não existem barreiras significativas à entrada de novas empresas, a estrutura desse mercado é dita ser de **concorrência**. Se pelo contrário se encontra uma só empresa a vender a vários consumidores, essa estrutura de mercado dá pelo nome de **monopólio**.

Se as empresas conseguem influenciar o preço do bem produzido, apesar de enfrentarem a concorrência de outras empresas, a estrutura de mercado diz-se **oligopolista** ou de **concorrência monopolista**. De facto, um oligopólio caracteriza-se por um mercado composto por um pequeno conjunto de empresas em que existam barreiras significativas à entrada de novas empresas. Se pelo contrário, não se encontrarem tais barreiras à entrada de novas empresas, mas em equilíbrio não há capacidade de o mercado sustentar um número elevado de empresas, a estrutura é de **concorrência monopolística**.

Por Conduta entende-se comportamento dos agentes económicos, em termos das suas escolhas de preços, qualidade do produto, publicidade, etc....

Tendo por base a estrutura de mercado existente as empresas (agentes económicos, em geral) definem o seu comportamento estratégico, designado genericamente por conduta, através das escolhas sobre publicidade, investigação e desenvolvimento, preço, investimentos, escolha de produtos, coordenação com outros agentes económicos, etc....

Por Desempenho entende-se a caracterização dos resultados da conduta dos agentes económicos, dadas a estrutura de mercado e as condições básicas.

Por fim, como consequência dos comportamentos das empresas, condicionados pela estrutura de mercado e pelas condições básicas do mercado, existe o desempenho do mercado, os resultados para os diversos agentes presentes: consumidores, empresas, Estado, etc.¹

Relativamente ao desempenho de uma empresa, este pode ser avaliado através do preço praticado, da eficiência na produção, da qualidade do produto, progresso tecnológico, equidade, e em última análise dos lucros atingidos.

No que se refere aos preços, note-se que se uma empresa for pequena ao ponto de não conseguir influenciar o preço de mercado, no sentido em que qualquer que seja a quantidade de produto que venda o preço a que consegue vender é sempre o mesmo, então diz-se que esta é **tomadora de preço**. Pelo contrário, se uma só empresa consegue fixar o preço de mercado, tipicamente esse preço vai ser superior ao preço que vigoraria caso estivéssemos perante uma estrutura de mercado de concorrência perfeita. A capacidade de

¹ Optou-se por apresentar de forma esquemática a versão mais simples do denominado paradigma Estrutura – Comportamento – Desempenho, que deve ser visto como uma forma útil de organizar o nosso conhecimento (ou falta dele) sobre uma indústria ou sector. Deve-se assinalar que existem diversos aperfeiçoamentos deste quadro de referência, através da consideração de efeitos de retorno (por exemplo, uma empresa muito bem sucedida poderá tornar-se monopolista – efeito do resultado sobre a estrutura de Mercado). Veja-se, por exemplo, Scherer e Ross (1992).

uma empresa estabelecer um preço de venda superior ao do nível de concorrência designa-se por **poder de mercado**.

Caso os consumidores sejam insensíveis ao preço, isto é, quer este suba ou desça, procuram a mesma quantidade, a procura diz-se relativamente **inelástica**, se pelo contrário, os consumidores forem sensíveis ao preço, então a procura diz-se **elástica**. Uma das conclusões da teoria económica é que o preço tem tendência a ser mais elevado em mercados relativamente inelásticos, todos os outros factores relevantes idênticos.

Não existe informação detalhada sobre o lado da oferta do mercado de droga, por este ser ilegal.

A aplicação desta metodologia de análise ao mercado de uma droga de comercialização ilegal levanta desde logo problemas de ordem operacional. Não existe, na medida do nosso conhecimento, informação detalhada sobre o lado da oferta do mercado de droga. A razão imediata é a ilegalidade da actividade. Tal faz com que não haja uma observação sistemática e directa sobre essas actividades. Há, assim, que basear a análise em indicadores indirectos, sendo especialmente relevantes os decorrentes da acção policial.

A ausência de informação completa e sistematicamente recolhida leva à necessidade de se basear a análise em indicadores indirectos.

A aplicação dos conceitos (brevemente) discutidos anteriormente será feita com base numa substância de consumo proibido, a **Cannabis**. Foi escolhida esta droga pela relativa disponibilidade de informação e pelo seu consumo mais amplo face às restantes substâncias proibidas.

I. Condições Básicas

No que diz respeito às condições básicas do mercado da *Cannabis* importa analisar o produto em si, a sua origem, armazenamento e sistema de distribuição. O primeiro elemento a definir é, portanto, o produto em causa.

I.1. O produto

O produto considerado para a caracterização do mercado é composto pelos diversos derivados da *Cannabis Sativa* L/Cânhamo. Deste arbusto derivam os seguintes produtos estupefacientes: Liamba, Resina de Haxixe (vulgo Haxixe), óleo de Haxixe e Pólen. Conclui-se, pois, que neste mercado existe diversificação na oferta do produto, em que a concentração do princípio activo consoante a

apresentação do produto constitui o principal factor de distinção (THC – tetra-hidrocanabinol).

Produto considerado é definido pelo conjunto dos derivados de Cannabis Sativa, nomeadamente o haxixe.

As drogas são, tipicamente, definidas como *produtos viciantes*, isto é, um aumento no consumo passado resulta num aumento ainda maior do consumo presente, mantendo-se tudo o resto constante.²

As diferentes apresentações do produto satisfazem tipos de consumidores distintos, não sendo perfeitamente substitutos entre si.³

1.2. Origem

É normalmente admitido que a produção interna de *Cannabis* se destina, na sua quase totalidade, para auto-consumo, não sendo portanto comercializada (no mercado ilegal). Tal permite concluir que a oferta de mercado de *Cannabis* em Portugal se limita à oferta de origem externa. Conjectura-se ainda que a produção interna para auto-consumo é de dimensão relativamente reduzida, sendo difícil antever que pudesse ser facilmente desviada de auto-consumo para comercialização no mercado.

A quantidade colocada no mercado tem sobretudo origem em produção localizada fora do território nacional.

O grande fornecedor de *Cannabis* em Portugal é o norte de África, sendo que de Marrocos vem o Haxixe e o Pólen e de Angola a Liamba. Quando importado em grandes quantidades, o Haxixe é transportado por via marítima ao passo que em quantidades mais pequenas é utilizada a via terrestre, sendo o veículo ligeiro o mais usado.

1.3. Armazenamento

Tendo-se como origem da produção mercados externos, a colocação do produto no mercado geográfico nacional obriga forçosamente a armazenagem e distribuição posterior do produto.

² Veja-se Becker et al., (1994) para um tratamento do ponto de vista da teoria económica.

³ Por produtos perfeitamente substitutos entendem-se produtos que satisfazem de um modo perfeitamente igual as necessidades dos consumidores conduzindo a um mesmo grau de satisfação destes.

O armazenamento da droga é normalmente da responsabilidade dos indivíduos, que, dentro dos Grupos Organizados de Tráfico de Haxixe, têm como função o arrendamento de imóveis. Estes imóveis são utilizados para o armazenamento da droga, mas também como local de venda da mesma e até mesmo como local de abrigo para alguns elementos do Grupo.

As necessidades de armazenamento não criam barreiras, à entrada, significativas.

As exigências, em termos de dimensão do grupo e do investimento inicial, para manter esta actividade de armazenamento presume-se não serem muito elevadas.

1.4. Sistema de distribuição

Drogas como a *Cannabis*, *Cocaína* e *Heroína* chegam ao consumidor final através de redes de distribuição que envolvem vários níveis.

As redes de distribuição possuem vários níveis hierárquicos.

Tipicamente, o grande traficante compra uma quantidade considerável de droga que divide em pacotes contendo quantidades muito mais pequenas, vendendo em seguida quer a pequenos traficantes, quer ao consumidor final. Note-se que à medida que as drogas descem na cadeia de distribuição (do grande traficante até ao pequeno consumidor) o seu preço por unidade cresce.

Há ainda situações em que os consumidores são correios de droga sendo pagos em droga. Isto revela que o sistema de distribuição se ajusta às possibilidades legais na medida em que, como há uma despenalização do auto-consumo, os correios passam a transportar a quantidade máxima que pode ser considerada para auto-consumo, para diminuir o risco legal no caso de serem interceptados pela polícia.

O sistema de distribuição exhibe uma flexibilidade suficiente para se adaptar à arquitectura que, em cada situação concreta, minimize os custos dessa distribuição.

É igualmente expectável que a estrutura da oferta se adapte às necessidades e características da procura. A informação disponível sobre a população em geral indica que idades de início dos consumos de droga bastante jovens (cerca de metade dos consumidores, baseado nos inquéritos à população escolar,

iniciaram o seu consumo entre os 15 e os 19 anos).⁴ Tal significa que as estruturas de distribuição têm de estar organizadas de forma a alcançar uma população estudantil no seu meio, resultando em redes de distribuição de estrutura leve e descentralizadas.

As redes de distribuição apresentam uma estrutura leve e descentralizada.

A organização da distribuição adapta-se assim a diferentes consumidores alvo: população escolar, população universitária, população frequentadora de locais de diversão nocturna, consumidores ditos problemáticos (em que o consumo de *Cannabis* surge associado quer como complemento do consumo de outras substâncias quer como substituto) entre os principais. Há uma permanente procura de «inovação» na forma de distribuição, com o objectivo de alcançar populações de consumidores diferenciadas. A existência de vendas fragmentadas ao consumidor final reflecte-se na necessidade de capilaridade nessa relação com o consumidor final.

1.5. Enquadramento legal

Não se pretende aqui realizar uma revisão exaustiva do enquadramento legal aplicável. Para esse efeito existem já fontes relativamente completas. Pretende-se unicamente referir os diplomas com implicações para a caracterização do funcionamento da oferta neste mercado.⁵

1.5.1. Evolução Histórica

1926-1979 – A primeira Lei Portuguesa, no que concerne ao consumo de droga, data de 1926 (Decreto Lei n.º 12210) e caracterizava-se por ter um carácter proibitivo. Até então o tráfico de droga era penalizado por Lei, mas o seu consumo não. Esta Lei vigorou durante cerca de 50 anos.

A década de 60 caracteriza-se por um aumento do consumo de drogas nas economias desenvolvidas. Apesar do consumo de drogas em Portugal não ser muito elevado quando comparado com os restantes países, o Governo Português decide lançar a primeira campanha anti-droga em 1973, coincidindo esta campanha com a entrada em vigor do **Decreto-lei n.º 420/70** que criminaliza o consumo de drogas.

⁴ Fonte: Relatório anual sobre a evolução do fenómeno da droga na UE (2000), pág. 7.

⁵ Para uma descrição mais pormenorizada, vejam-se os Relatórios Anuais produzidos pelo (actualmente denominado) Instituto da Droga e da Toxicodependência (IDT), consultáveis em: <http://www.drogas.pt/id.asp?id=p13p99>.

Após a Revolução de 1974 o fenómeno da droga torna-se bastante mais visível em Portugal ao ponto de conduzir a uma segunda campanha anti-droga que teve lugar em 1976. É nesse mesmo ano criado o **Gabinete Coordenador do Combate à Droga (GCCD)**, o **Centro de Estudos da Profilaxia da Droga (CEPD)** e o **Centro de Investigação e Controle da Droga (CICD)**. Co-existiram então dois corpos policiais, em que um deles controlava o outro. Esta situação foi posteriormente alterada.

Período 1980-1989 – O consumo de *Cannabis* cresceu moderadamente durante os anos 80. No que diz respeito à Heroína e à Cocaína acredita-se que o seu consumo estava, nesta altura, restrito a um pequeno grupo de pessoas. Em 1983, passa a vigorar uma nova lei (Decreto Lei n.º 430/83) que introduz uma alteração significativa: todos aqueles que aceitassem a inserção num programa de tratamento da toxicod dependência veriam as suas penas suspensas. A este período correspondeu uma expansão da oferta, segundo uma percepção geral.

Período 1990-1999 – No início da década de 90 dá-se um aumento significativo do consumo de Heroína em Portugal. As consequências negativas de tal aumento começam a ser evidentes:

- degradação social e humana;
- aumento da criminalidade;
- problemas de saúde associados ao consumo de Heroína;
- sentimento generalizado de insegurança.

Anos mais tarde é a vez da Cocaína ganhar terreno em Portugal. Em 1993 surge uma nova Lei de regulação do consumo de drogas e substâncias psicotrópicas (Decreto Lei n.º 15/93), lei esta que vai sofrendo algumas modificações ao longo dos tempos.

Período 1999-2001 – Em 1999 é criado o *Instituto Português da Droga e da Toxicod dependência* que vem substituir o *Projecto Vida*.⁶

1.5.2. Situação Actual

As opções estratégicas em termos de combate à droga foram estabelecidas pelo Governo Português em 1999 e contemplam fundamentalmente actuações do lado da procura, quer em termos de prevenção quer em termos de tratamento e recuperação dos toxicod dependentes. Relativamente ao lado da oferta, encontra-se apenas uma referência genérica de «Reforçar o combate ao tráfico

⁶ Fonte: Guidelines for implementing and evaluating the portuguese drug strategy, Ineke van Beusekom, Mirjam van het Loo, James P. Kahan (2002).

de drogas e lavagem de dinheiro e melhorar a articulação entre as autoridades nacionais e internacionais».

Com a entrada em vigor da **Lei n.º 30/00 de 29 de Novembro de 2000**, o consumo de drogas continua a ser considerado ilegal em Portugal. No entanto, com esta lei, e seguindo a tendência de outros países como Espanha, se um indivíduo for apanhado com um montante não superior a 10 doses diárias (definidas em peso para cada droga) que se destine a consumo próprio então não pode ser detido nem preso. Efectivamente o indivíduo é levado a uma esquadra da polícia, onde lhe podem ser pedidos dados como o nome e o local de residência, sendo em seguida enviado para uma das 18 Comissões para a Dissuasão da Toxicodependência existentes apenas em Portugal Continental. Se estas comissões considerarem que o indivíduo é um consumidor então estas comissões devem ter em conta uma série de aspectos como sejam, o tipo de droga consumido; se o seu consumo foi feito em local público ou privado; se a pessoa é ou não viciada no consumo de drogas; se foi um acto único ou já se tem vindo a repetir; as circunstâncias em que se encontram as finanças do indivíduo.

Uma vez feita a análise, as comissões têm ao seu dispor um conjunto de decisões, sendo algumas de natureza punitiva, outras em termos de encaminhamento e tratamento.

Estrutura de Mercado

O Lado da Oferta

A determinação da dimensão e estrutura da oferta de droga, *Cannabis* no caso em estudo, é naturalmente dificultada pelo carácter ilegal dessa actividade.

A maior parte das inferências têm que ser realizadas indirectamente, e não se encontram estatisticamente documentadas.

Tal como noutros pontos do presente relatório, a opinião expressa reflecte a nossa interpretação de conversas com diferentes intervenientes no sector, para além da evidência que foi possível recolher.

Pela natureza da actividade, não há uma recolha sistemática da informação, sendo a principal fonte de informação as policcias. Contudo, a informação de fontes policiais resulta de intervenções não planeadas em termos de estratégia de recolha de informação, como é óbvio. O objectivo da intervenção policial não é a obtenção de informação estatística.

Incide-se aqui na caracterização do lado da oferta deste mercado. Apesar disso, é útil uma breve descrição das principais características do lado da procura. A principal diferença da procura de *Cannabis* face à procura de outros bens está no efeito do consumo passado ditar uma maior necessidade de consumo no presente (adicção). Este efeito leva, em geral, à percepção de que o consumo será pouco sensível ao preço, já que a necessidade criada tem de ser forçosamente satisfeita. Apesar de a sensibilidade do consumo ao preço ser tanto menor quanto maior for a dependência, ainda assim existe alguma variação de consumo individual ao preço.

Existe uma sensibilidade da procura ao preço, em termos agregados de mercado e em termos individuais (sendo esta última menor).

Adicionalmente, em termos de mercado, de consumo global, consumidores com um reduzido grau de dependência poderão deixar de consumir, o que se traduz numa sensibilidade agregada do consumo a variações do preço. A este respeito, as estimativas de Nisbet e Vakil (1972) ilustram a existência dessa sensibilidade.

I. Diferenciação do produto

É possível distinguir, tendo por base as características físicas do produto, vários «produtos» dentro da designação genérica de *Cannabis*, sendo as principais em Portugal a *Cannabis* em resina (90%) e em erva (10%).⁷

A diferenciação de produto vem directamente da origem de produção. Sendo a grande maioria do produto importada, a escolha do grau de diferenciação do produto no mercado nacional depende essencialmente das escolhas referentes ao que importar. O tipo de diferenciação, em termos de características físicas do produto, é externa ao mercado português. A composição dessa diferenciação no mercado nacional resulta das decisões de importação.

Existe algum grau de diferenciação de produto, sendo que esta resulta da escolha de diferentes origens de importação.

A oferta no mercado nacional só pode proceder à diferenciação dos produtos oferecidos quando os mesmos estiverem disponíveis para aquisição noutros países produtos dos derivados da *Cannabis*. Para além da diferenciação em termos das suas diferentes apresentações (variando na forma física e na sua toxicidade, dependente do seu valor de THC), o produto é homogéneo. Isto é, não haverá grandes diferenças, do ponto de vista do consumidor, entre adquirir o produto a um fornecedor ou a outro, desde que a origem da importação seja a mesma.⁸

2. Bens complementares e bens substitutos

Sabe-se que ao consumo de Haxixe está, muitas vezes, associado o consumo quer de Álcool quer de Ecstasy (bem como eventualmente de Cocaína

⁷ Existe no Relatório Nacional uma maior desagregação em termos de caracterização física de apresentações alternativas. Contudo, para efeitos de caracterização do ambiente sócio-económico associado com o consumo de *Cannabis*, é útil trabalhar com a agregação para estes dois «produtos», por serem os mais significativos.

⁸ Uma vez que o produto em causa é homogéneo.

ou Heroína). Estes são pois dois produtos complementares, em sentido económico,⁹ do Haxixe, pois o seu consumo tende a evoluir de forma conjunta.

Álcool e ecstasy são produtos complementares, em sentido económico, do consumo do haxixe.

Por produtos substitutos entendem-se dois bens em que se o preço de um deles aumenta, mantendo-se tudo o resto constante, a procura do outro produto diminui. No caso do Haxixe e numa fase inicial de dependência apontam-se o Álcool e o Ecstasy como produtos substitutos. Corresponde à ideia de um consumo recreativo, em que estas substâncias surgem como alternativas. A opção em cada momento será determinada pela disponibilidade e pelo preço respectivo. Em fases posteriores, surgem também como produtos substitutos as drogas mais pesadas, como sejam a Cocaína ou a Heroína.

Note-se que esta discussão se situa ao nível do consumo, e não ao nível da oferta. Um produtor de *Cannabis* não passa rapidamente para a produção de Cocaína ou Heroína. No entanto, essa «dificuldade» de substituição no lado da produção não é particularmente relevante. Já em termos de importação, nada impede que um grupo que importa *Cannabis* se lance também na importação de outras drogas. As possibilidades de substituição do lado da oferta no mercado nacional é elevada, uma vez que basta alterar a origem de importação.

3. Barreiras à entrada

Sendo a comercialização de drogas uma actividade ilegal em Portugal conclui-se de imediato pela existência de barreira legais à entrada de novas organizações.

Existem barreiras legais à actividade, por a venda de Cannabis ser uma actividade proibida.

No entanto, e não obstante de ser uma actividade ilegal, face às informações recolhidas, admite-se que o mercado do Haxixe em Portugal é composto por um grande número de pequenas organizações pelo que se conclui, de imediato, que, ao contrário do que se passa no mundo dos grandes cartéis de droga, não podem existir barreiras relevantes à entrada de novas organizações no mercado. Ou seja, sendo a escala de operação mínima que torna a actividade

⁹ Dois produtos são ditos serem complementares, de um ponto de vista de análise económica, se a um dado preço próprio mantido constante a procura de um dos produtos aumenta quando o preço do outro produto diminui.

rentável (mesmo depois de considerado o risco associado à sua detecção e sancionamento) relativamente pequena, e não havendo outros impedimentos à entrada nesta actividade ilegal, é de pressupor que a entrada em actividade dependa unicamente das oportunidades de negócio e seu risco.

A rede de distribuição não é uma barreira significativa à entrada.

A necessidade de uma rede distribuição do produto junto dos consumidores finais constitui geralmente uma barreira à entrada de novas entidades/ organizações do lado da oferta. Porém, dada a heterogeneidade das populações alvo e a necessidade aparente de redes específicas a cada um dos segmentos de consumidores, esse papel da rede de distribuição como barreira à entrada afigura-se como mitigado. Poderá mesmo facilitar a entrada específica em cada segmento. A quantidade total de Haxixe apreendida em Portugal entre 2000 e 2004 cresceu aproximadamente 134% relativamente à quantidade de Haxixe apreendida entre 1995 e 1999.¹⁰ Contrariamente, o número total de apreensões em Portugal entre 2000 e 2004 caiu cerca 26,8% relativamente ao número de apreensões realizadas entre 1995 e 1999.

Tal fenómeno aponta para dois possíveis cenários: uma maior eficácia por parte das autoridades, que conseguem apanhar traficantes mais importantes na hierarquia dos traficantes de drogas e que portanto têm em sua posse maiores quantidades de droga; ou, por outro lado, pode dar-se o caso de estar a haver uma concentração da actividade dos traficantes, havendo neste caso uma eventual passagem de um mercado da concorrência perfeita para um oligópolio. Contudo, a inexistência de significativas barreiras à entrada tornará esta uma situação transitória. Com a informação actualmente disponível não é possível fazer a distinção empírica destas duas alternativas, embora pelo argumento de reduzidas barreiras à entrada se considere mais provável a primeira interpretação.

4. Integração vertical

A separação entre as actividades de importação, por um lado, e de distribuição junto do consumidor final, por outro lado, em termos das pessoas envolvidas em cada uma das actividades é clara. No caso da distribuição junto do consumidor, a existência de uma relação de proximidade é importante, além de ser a actividade onde a entrada se pode realizar da forma mais fácil. Aliás, é relativamente comum a situação em que o tráfico, ao nível da última linha da cadeia de distribuição, se constitui como uma forma de o próprio utilizador final alimentar os seus consumos. Evidência deste percurso e desta característica

¹⁰ Fonte: Direcção Central de Investigação do Tráfico de Estupefacientes.

encontra-se nas características dos detidos em prisões portuguesas, analisadas em Torres e Gomes (2002).

Existe uma relação de proximidade do distribuidor junto do consumidor final, havendo situações de relação específica e duradoura de consumidor-distribuidor, como forma de ultrapassar incertezas quanto à qualidade do produto.

Um aspecto central para caracterizar a organização da oferta no mercado de droga é o grau de integração vertical da rede de distribuição. Em particular, será relevante saber quantos níveis de distribuição existem desde o importador até ao consumidor final, por um lado, e quais desses níveis estão sob o controle da mesma entidade ou organização, por contraponto a relações «de mercado». Igualmente relevante nesta caracterização da verticalização de operações é a eventual adulteração da droga ao longo do circuito de distribuição. Essa adulteração, caso exista e tenha impacto significativo na qualidade do produto, corresponderia a uma remuneração implícita ao longo do circuito de distribuição a custo da qualidade do produto.

As estruturas de distribuição contêm diversos níveis hierárquicos, embora não haja uma sua caracterização precisa.

Não existe, a este respeito, uma caracterização clara. A análise das informações constantes das decisões judiciais¹¹ sobre situações de tráfico de droga não permitem estabelecer uma tipologia, uma vez que não são explícitas sobre os diferentes níveis de hierarquia e suas funções. Obtém-se, apenas, a informação das estruturas de distribuição conterem diversos níveis hierárquicos, restando saber quantos, se diferem de grupo para grupo, quais as funções de cada um, etc....¹²

A nível de distribuição é igualmente importante discutir a existência, ou não, de territórios exclusivos, já que estes conferem poder de mercado – capacidade de estabelecer preços mais elevados, por exclusão mutuamente voluntária de uns fornecedores do território de outros, retirando aos consumidores a oportunidade de mudarem de um para outro para um diferencial de preços suficiente, para uma mesma qualidade. Note-se que territórios exclusivos ao nível de rua, ou mesmo de bairro, poderão não ser suficientes para impedir que os consumidores adquiram o produto noutras ruas ou noutros bairros. Já territórios exclusivos por cidade terão características distintas, uma vez que nesse caso

¹¹ Decisões de tribunais de primeira instância 1998-1999.

¹² O Relatório Anual do IDT fornece uma análise de conteúdo destas decisões, não sendo contudo orientada para as necessidades associadas com a caracterização aqui pretendida.

o consumidor começa a ter custos mais significativos de procurar fornecimento alternativo.

A existência de territórios exclusivos de distribuição tem importantes implicações para o funcionamento do mercado. Não há actualmente informação sobre a existência, extensão e efectividade de territórios exclusivos.

Não se tem conhecimento sobre a existência, ou não, de territórios de actuação exclusivos, que retirem aos consumidores a oportunidade de escolha do seu fornecedor. Dada a potencial importância deste elemento de funcionamento do mercado, sugere-se que futuros trabalhos de campo procurem, junto dos consumidores, averiguar da facilidade que estes têm em encontrar fornecedores alternativos.

5. Âmbito geográfico

À partida, é concebível que se possa estar na presença de um mercado nacional integrado ou, em alternativa, de um mercado fraccionado em diversos mercados regionais.

Condições suficientes para a existência de um mercado nacional integrado são a existência de arbitragem entre mercados regionais ou locais adjacentes, capacidade de escolha dos consumidores entre fornecedores alternativos e facilidade de entrada de fornecedores de uma região em regiões próximas. Note-se que a disciplina exercida pela ameaça de entrada pode ser suficientemente elevada para que, mesmo que tal entrada não ocorra efectivamente, o resultado de equilíbrio e funcionamento do mercado seja idêntico ao de um mercado integrado.

Conjectura-se que não existem barreiras à entrada em diferentes regiões por parte de um mesmo fornecedor.

Em termos de facilidade de entrada, embora não existam informações precisas, conjectura-se que face à escala mínima de operação requerida, não existem barreiras significativas a que um fornecedor numa região passe a operar também noutra região, caso detecte uma oportunidade de negócio lucrativa.

No caso dos consumidores, apesar da possível existência de algum custo de mudança de fornecedor (relacionada, por exemplo, com a confiança na qualidade do produto), conjectura-se que para diferenças de preços razoáveis é provável a mudança de fornecedor. A quantificação precisa do que constitui

«diferença de preço razoável» necessita de informação estatística que não se encontra disponível.¹³

Atendendo, por fim, ao terceiro tipo de arbitragem, a existência de intermediários comprando produto em zonas geográficas de preço mais barato para realizar a sua venda em zonas de preço elevado não surge como particularmente difícil, para além das complicações associadas com o carácter ilegal da actividade.

Admite-se a existência de um mercado relativamente integrado em Portugal Continental, embora com a possibilidade de persistirem algumas diferenças regionais. A integração nacional é fornecida pela potencial mobilidade geográfica do lado da oferta.

Tomando todos estes aspectos conjuntamente, tudo aponta para a existência de um mercado nacional relativamente integrado, podendo existir quando muito mercados de natureza regional. O teste desta hipótese pode ser realizado recorrendo-se à informação sobre preços em diferentes zonas do país. Caso a dispersão de preços não seja muito elevada, haverá evidência de suporte à hipótese de mercado integrado.

A forma mais simples de realizar este teste é agrupar por regiões próximas os preços constantes dos boletins de apreensão de droga, ou de preços junto do consumidor resultantes de outras fontes, e testar diferenças de médias entre regiões. Em análise subsequente, este aspecto será explorado com maior detalhe.

6. Trânsito vs Consumo

Para uma visão mais correcta do lado da oferta de *Cannabis* é conveniente desagregar as apreensões realizadas pelas autoridades policiais segundo o seu destino final, nomeadamente realizando a distinção entre mercado doméstico, por um lado, e mercado externo, por outro lado. No primeiro caso, o lucro da actividade está associado com o mercado nacional – capacidade de distribuição e de venda, disposição a pagar dos consumidores nacionais e eficácia do sistema policial e judicial (em detectar e sancionar a actividade). No caso de trânsito internacional, o lucro da actividade é determinado pelo valor do produto nos países de destino.

¹³ Seria aqui relevante possuir informações sobre o comportamento do consumidor em termos de mudança de fornecedor e de conhecimento que tenha de preços e de qualidades de fornecedores alternativos.

Caracterização dos Fornecedores

Após a caracterização da estrutura de mercado do lado da oferta, importa proceder a uma caracterização dos agentes que constituem essa oferta. Após uma descrição genérica dos traficantes de estupefacientes, passa-se a uma descrição específica ao mercado da *Cannabis*, e de como se organiza.

I. Caracterização do Traficante

O traficante de *Cannabis* no ano de 2002 caracteriza-se por ser maioritariamente do sexo masculino (86,4%), de nacionalidade portuguesa (82,7%), tendo cerca de metade destes indivíduos uma idade igual ou superior a 40 anos.¹⁴

No que se refere à profissão, estes indivíduos incluem Quadros Superiores da Administração Pública, Dirigentes e Quadros Superiores de Empresas (21,8%); Especialistas das Profissões Intelectuais e Científica (3,6%); Técnicos e Profissionais de Nível Intermédio (1,8%); Pessoal Administrativo e Similares (3,6%); Pessoal dos Serviços e Vendedores (2,7%); Agricultores e Trabalhadores Qualificados da Agricultura e Pescas (0%).¹⁵ Há, assim, uma certa diversificação de formações e profissões.

Cerca de metade destes indivíduos apresentam antecedentes criminais, nomeadamente, crimes contra a saúde pública, património, vida em sociedade, pessoas, sistema económico e Estado.

¹⁴ Dados retirados de Carlos Costa e José Leal (2002), *Grupos Organizados a Operar em Portugal no Âmbito do Crime de Tráfico de Estupefacientes – Estudo Exploratório*, pág. 66.

¹⁵ Informação obtida em Carlos Costa e José Leal (2002), *Grupos Organizados a Operar em Portugal no Âmbito do Crime de Tráfico de Estupefacientes – Estudo Exploratório*, pág. 66.

A maioria dos grupos indicava residência nos distritos de Lisboa, Porto e Setúbal, o que coincide com os distritos onde a PJ apreendeu uma maior quantidade de estupefacientes.¹⁶

2. Caracterização dos Grupos Organizados

O desenvolvimento da actividade de tráfico de *Cannabis* é feito de forma organizada. Embora não se possa falar propriamente de empresas formais, surgem organizações que têm como propósito a prossecução do tráfico, que são designadas por «grupos organizados», que importa caracterizar em termos da sua composição, dimensão e âmbito geográfico e de produto na sua actuação.

2.1. Composição

No acórdão de 10 de Julho de 1996 do *Supremo Tribunal de Justiça*, definem-se os elementos que se consideram ser fundamentais para se poder afirmar que existe *associação criminosa*: Existência de uma pluralidade de pessoas; um mínimo de estrutura organizada; a formação de vontade colectiva; sentido comum de ligação entre os membros associados; encontro de vontades destinado a dar origem a uma realidade autónoma, diferente e superior às vontades internas dos membros, singularmente considerados; e permanência da associação.

Para se poder caracterizar os Grupos partiu-se de uma amostra com base em processos-crime, cujo início e ou fim da investigação se tenha delimitado ao biénio 2000/2001. Detectaram-se 41 grupos de indivíduos cuja actividade principal foi o tráfico de estupefacientes. Desses 41 grupos, 14 dedicavam-se ao tráfico de Heroína, 7 à Cocaína, 8 à *Cannabis*, 4 ao Ecstasy, 6 à Heroína conjuntamente com Cocaína, 1 à Heroína conjuntamente com Ecstasy, e 1 à Cocaína conjuntamente com *Cannabis*.¹⁷

Como critério para seleccionar os grupos com alguma organização e importância na importação e comercialização de *Cannabis* em Portugal analisam-se as quantidades apreendidas, na medida em que para adquirir um determinado montante de droga é necessário alguma capacidade monetária.

Tendo em conta os grupos que foram alvos de apreensões de Haxixe iguais ou superiores a 20 kg, o que poderá rondar € 12000 a € 13000 (€ 600 a

¹⁶ Informação obtida em Carlos Costa e José Leal (2002), *Grupos Organizados a Operar em Portugal no Âmbito do Crime de Tráfico de Estupefacientes – Estudo Exploratório*, pág. 46.

¹⁷ Dados obtidos em Carlos Costa e José Leal (2002), *Grupos Organizados a Operar em Portugal no Âmbito do Crime de Tráfico de Estupefacientes*.

€ 650 por kg) conclui-se que grupos compostos só por portugueses são 42,8% do total; grupos de Portugueses associados com estrangeiros (Espanhóis, Marroquinos, Angolanos, Ingleses, Franceses, Cabo-verdianos e Brasileiros) correspondem a 57,8%; e, por fim, o número de pessoas envolvidas na composição dos grupos varia entre 2 a 14, sendo que 52,3% os grupos têm 5 ou menos elementos e com 10 ou mais pessoas envolvidas são 23,8%.

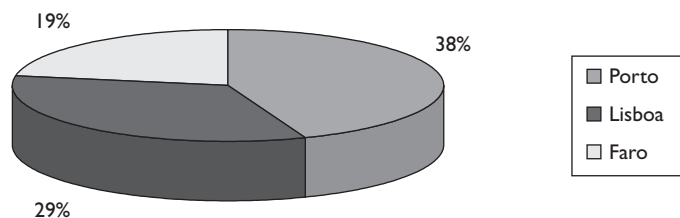
Em resumo, dos 41 grupos estudados, 22% dedicavam-se ao tráfico de *Cannabis*. Todos os grupos apresentam-se implementados em Portugal. Em média a associação dos indivíduos durou 2 anos. Somente 1 dos grupos estudados associa o tráfico de outra droga, a Cocaína, ao tráfico da *Cannabis*.

A esmagadora maioria dos Grupos Organizados de Tráfico de Haxixe (cerca de 90%) dedica-se exclusivamente a este tráfico. Para os grupos que também se dedicam a outros tráficos encontra-se a Heroína, a Cocaína e o Ecstasy (embora com um peso económico, bem como uma extensão no mercado, muito inferior).

2.2. Localização

A actividade destes grupos organizados encontra-se localizada, sobretudo, em três grandes zonas do país: Algarve, Lisboa/Setúbal e Porto/Braga.

Figura 1 – Localização da Actividade



Note-se ainda que estes grupos têm uma dimensão internacional, na sua actividade, na medida em que a maioria do Haxixe tem como origem Espanha e Marrocos.

2.3. Conivência de terceiros e branqueamento de lucros

A actuação no lado da oferta de droga não se esgota na importação, distribuição e venda do produto. Os rendimentos obtidos desta actividade têm de alguma forma de reentrar no circuito económico legal. Para montantes de pequena dimensão, tal não constituirá problema de grande dimensão. Contudo, para os grupos fornecedores de maior envergadura, o desenvolvimento de estruturas complementares será uma opção a ter em conta.

As actividades de branqueamento de capitais bem como o envolvimento/cumplicidade de agentes policiais ou funcionários do sistema de justiça nas operações de tráfico de *Cannabis* só se têm verificado no caso específico de Grupos extremamente complexos e desenvolvidos.

O branqueamento de lucros é realizado tanto em pequena escala como em grande escala (no caso de grandes grupos organizados).

O branqueamento de lucros é regra geral, levado a cabo por familiares dos indivíduos envolvidos no tráfico de droga, ou pessoas a eles ligadas sentimentalmente, que adquirem bens que ficam temporariamente sob o seu direito de propriedade. Tal aponta para uma reduzida escala de actividade, permitindo uma atonicidade das estruturas de oferta.

Comportamento

A existência de poder de mercado (poder de monopólio) é geralmente vista com ambiguidade, em termos de bem-estar, no caso das substâncias viciantes. Por um lado, a existência de poder de mercado significa que os consumidores pagam um preço mais elevado. Há uma maior transferência monetária a favor do lado da oferta. É um aspecto claramente negativo do ponto de vista social. Por outro lado, um preço de monopólio significa também um menor consumo global, já que o modo de sustentar um preço elevado consiste em manter uma limitação da quantidade oferecida.

O exercício de poder de mercado tem efeitos de bem-estar social ambíguos se existir um pré-juízo a favor de uma menor quantidade consumida.

Existindo um pré-juízo a favor de uma menor quantidade consumida, poderia ser considerado mais favorável uma estrutura monopolista como forma de reduzir a quantidade oferecida no mercado por comparação com um funcionamento do mercado da droga mais próximo de um paradigma concorrencial.

Potencialmente relevante é a capacidade do vendedor ao consumidor final estabelecer preços em função dos sinais de dependência que o consumidor evidencia (ou sejam conhecidos do vendedor). De um ponto de vista econômico, tal corresponderia a uma situação de discriminação perfeita de preços. Cada consumidor tenderia a ser levado a pagar a sua valorização pelo produto (independentemente do julgamento de valor que enquanto sociedade se queira fazer desses consumos). Esta discriminação de preços tem como efeito uma expansão do mercado face ao que sucederia na sua ausência, bem como uma substancial transferência da riqueza dos consumidores finais para os vendedores. Infelizmente, na ausência de informação detalhada sobre o preço pago por consumidor final, bem como as suas características pessoais (nomeadamente o seu grau de dependência da substância), não é possível distinguir entre as duas possibilidades.

É assim importante conhecer em que medida a facilidade de entrada, possibilitada pela reduzida escala, para iniciar a actividade de importação e/ou venda de *Cannabis* no mercado é contrariada por características endógenas do mercado, como divisão de território em zonas demarcadas de influência e/ou pelo grau de integração vertical dos canais de distribuição.

Da informação consultada, conclui-se que a estrutura de mercado no que se refere à oferta da Cannabis em Portugal, se caracteriza por ser um modelo de decisão descentralizada, próximo da concorrência perfeita, na medida em que a entrada neste mercado é fácil e as organizações que nele operam são pequenas.

Desempenho

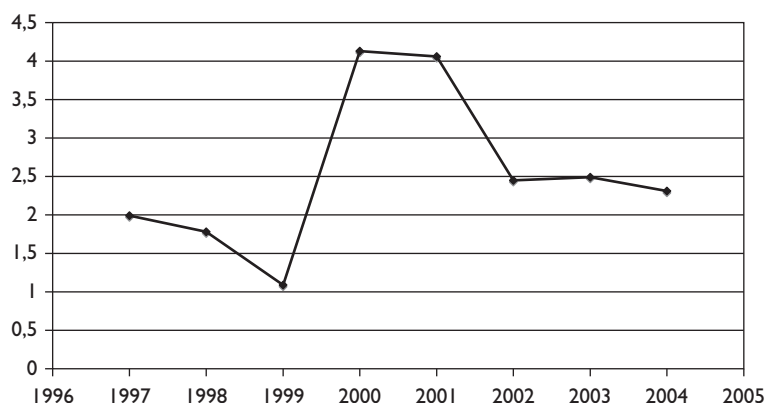
Os principais indicadores de desempenho são preço do produto, grau de pureza e apreensões. É necessário ter em consideração que as apreensões não são forçosamente um bom indicador do consumo subjacente. Um dos elementos que introduz uma potencial diferença é a existência de um cultivo significativo para auto-consumo. O pequeno cultivo para auto-consumo tem uma maior probabilidade de não ser detectado pela acção policial e, consequentemente, virá sub-representado nas extrapolações realizadas a partir do volume das apreensões realizadas.

Em Portugal, a percepção geral que se retira da diversa informação consultada é a de um cultivo para auto-consumo praticamente insignificante (ao contrário de outros países, como a Holanda), pelo que se admite que, a menos de outros aspectos, o auto-consumo não enviase de forma relevante as conclusões retiradas a partir do volume de apreensões.

I. Preço do produto

Os preços, em euros, por grama de *Cannabis* têm evoluído negativamente, concretamente: 4,06 €/g em 2001, 2,45 €/g em 2002 e 2,31 €/g em 2004. É de realçar a cautela a ter com a interpretação destes valores para os preços. Até Julho de 2002, respeitam a preços de retalho. Posteriormente a essa data, a preços nos traficantes, pelo que os valores não são directamente comparáveis.

Figura 2 – Evolução de Preços



Fonte: IDT (2004a), Quadro LXI

Para esta evolução de preços, para além da diferença entre preços a retalho e preços nos traficantes, ou ocorreu um aumento da oferta, em que a maior disponibilidade de produto e concorrência entre importadores levou a uma diminuição do preço, ou ocorreu uma retracção da procura, que teria de ser bastante pronunciada para gerar uma diminuição do preço tão significativa (sobretudo para baixas elasticidades procura – preço). As indicações existentes não apontam para uma forte retracção do consumo. É assim provável que parte substancial na alteração do preço se deva a diferenças existentes entre o preço por grosso (no traficante) e preço no consumidor final, para além de um aumento da oferta.

O preço no consumidor final inclui a margem absorvida pela última etapa da cadeia de distribuição. Não é possível, com a informação actual, identificar o nível da margem da última fase da cadeia de distribuição. Constata-se, no entanto, que se a alteração de preço médio de 2001 para 2002 fosse unicamente devida à passagem de preço no consumidor final para preço no mercado de tráfico e de tráfico-consumo, seria no Haxixe que existiria a maior margem de negócio, em termos relativos, na última fase de distribuição.

Ocorreu uma descida de preços desde 2001 devido quer a um aumento da oferta quer a um diferente ponto de medição do preço, em termos de cadeia de distribuição. Com a informação actual não é possível distinguir a contribuição de cada um dos factores.

Ainda assim, conjectura-se que tenha ocorrido uma descida de preço desde 2001, embora não tão significativa como aparenta a Figura 2.

Em termos de equilíbrio de mercado, este aparenta existir por via do ajustamento dos preços, como seria expectável. A tendência decrescente do preço, ainda que ligeira e caso venha a ser confirmada por outras fontes, indicia

um aumento da oferta marginalmente superior ao crescimento da procura (já que parte do aumento da procura estará ligado ao menor preço no mercado), no caso da liamba em 2004.

2. Qualidade do produto

Apesar de, por vezes, ser reclamada uma evolução no sentido de uma maior potência da droga vendida (maior grau de pureza), quando comparada com a situação de há alguns anos, o estudo da OEDT (2004) não revela uma tendência europeia de longo prazo nesse sentido, sobretudo no que se refere à *Cannabis* importada, que constitui a principal fonte de oferta em Portugal. Contudo, para Portugal, parece existir uma tendência crescente a partir de 2000, embora a informação existente não seja totalmente conclusiva a este respeito (dadas todas as incertezas inerentes à recolha de informação sobre uma actividade ilegal).

Uma vez que se está na presença de um mercado ilegal, não há, naturalmente, uma avaliação de rotina da qualidade do produto. A avaliação da qualidade pode ser realizada quer por avaliação directa das quantidades apreendidas quer por inferência indirecta a partir dos preços no consumidor. Em geral, é razoável admitir que a uma maior qualidade corresponde igualmente um preço mais elevado. No entanto, na observação de preços no consumidor, quando possível, é importante distinguir entre o que será um preço elevado devido a escassez do produto no mercado (grande intensidade da procura) e um preço elevado devido a elevada qualidade do produto.

Uma análise completa sobre a qualidade do produto a partir do «preço de mercado» não pode ser, por isso, desligada de variações na intensidade da procura, sob pena de se retirarem inferências incorrectas.

Este aspecto parece ser especialmente relevante para Portugal. De acordo com o relatório IDT (2005, p. 92), em Portugal o preço da Resina de *Cannabis* (vulgo Haxixe) é vendida por um preço médio de 2,31 €/g em 2004, enquanto a «erva», que tem menor potência, tem um preço de venda de 4 €/g, em 2003.

É, porém, necessário lembrar que o preço da resina de *Cannabis* é medido no traficante. O correspondente valor no consumidor final não é conhecido para os anos mais recentes. Embora o valor para o ano de 2001 ao nível de consumidor final fosse marginalmente superior a € 4, é de admitir que face às margens para a última fase da distribuição envolvidas seja actualmente inferior a esse patamar.

Ora, a explicação para um produto de maior qualidade (identificada aqui com maior potência, no sentido de maior concentração de princípio activo) ter

um menor preço final (junto do consumidor) está na maior oferta relativa face à procura. Isto é, em termos relativos, a procura de *Cannabis* em «erva» tem uma maior intensidade, face à oferta disponível, o que faz subir o seu preço. Há um papel, pelo menos potencialmente, para que sejam as preferências dos consumidores a ditar a escassez relativa.

As razões prováveis desta maior escassez relativa da *Cannabis* em «erva» prendem-se com a principal fonte de oferta em Portugal ser a importação. E, em termos de custos de transporte e risco de importação, estes serem menores, por grama, para a resina de *Cannabis*, tendo em atenção que um kg de resina ocupa menos espaço que um kg de «erva». Na verdade, não havendo motivo aparente para que a entrada no negócio de venda de *Cannabis* em «erva» ou em resina seja muito diferente, esses outros custos de importação e comercialização deverão ser, pelo menos, iguais à diferença de preços no consumidor final. Este, é um ponto a necessitar de maior aprofundamento.

3. Apreensões

As apreensões de Haxixe têm vindo a aumentar, apesar de 2001 para 2002 o aumento ter sido relativamente pequeno, e se a extensão da oferta fosse directamente proporcional às apreensões, provavelmente não conseguiria justificar a queda tão grande dos preços. Significa que, provavelmente, houve uma menor percentagem das importações que foi interceptada pelas autoridades. Por outro lado, o aumento por um factor multiplicativo superior a 4 em 2003 parece também excessivo, dado que o preço não se alterou tanto de 2002 para 2003. Olhando as diferenças entre 2001 e 2003, há um aumento de 4,87 vezes, para uma diminuição de preço de 61% – o que dá uma elasticidade implícita de 0,12 caso os valores de 2001 e 2003 das apreensões representem a mesma proporção do consumo total.

Os principais locais de apreensão dos distritos permitem inferir que Setúbal e o Algarve são os principais pontos de entrada, e que as apreensões estão a ser realizadas em pontos relativamente elevados da cadeia de importação – distribuição em território continental. Dado que o consumo se reparte pelo país, mas o produto é importado, é natural que a acção policial incida sobre os pontos de entrada do produto no circuito de distribuição (em menor número que os pontos de distribuição ao consumidor final, garantindo um maior volume de apreensões para os mesmos recursos de investigação utilizados). A concentração geográfica dos volumes apreendidos corrobora esta interpretação.

4. Remuneração da actividade

A existência de diferenciação do produto, anteriormente referenciada poderia, em abstracto, constituir uma fonte de poder de mercado e de capaci-

dade de sustentar preços elevados por parte de fornecedores de uma variante particular do produto. A este respeito, e com base na informação disponível, mantém-se válida a presunção de escala óptima mínima de operação e fácil entrada em actividade de venda de cada uma das variantes do produto mencionadas, pelo que será de admitir que não exista poder de mercado significativo. Esta conclusão está em contraponto com a percepção usual de dependência do consumidor face ao produto. Ora, essa percepção usual não é aqui totalmente válida por dois motivos. Em primeiro lugar, a dependência da *Cannabis* será menor do que no caso de outras drogas. Em segundo lugar, a presença de poder de mercado não depende apenas dos consumidores e sua procura do produto. Depende também da facilidade com que um consumidor pode substituir um fornecedor desse produto por outro, o que será tanto mais fácil quanto mais homogéneo for o produto e quanto maior for o número de fornecedores em actividade.

Num mercado com baixas barreiras à entrada decorrentes de factores de dimensão de operação, existirá uma forte concorrencialidade entre os diversos agentes do lado da oferta, resultando um preço baixo e uma expansão do mercado.

Neste contexto, ajustando para a probabilidade de intervenção policial, com apreensão do produto e procedimento e sanção comercial aos envolvidos, a margem de lucro deverá ser reduzida e oferecer, apenas, o que se designa em termos económicos por «remuneração normal».

**Estimativa
do
Negócio da Droga**

Os elementos até agora apresentados permitem uma caracterização sobretudo qualitativa do lado da oferta. Como já foi referido anteriormente, a natureza ilegal da actividade impede que haja informação estatística facilmente disponível para uma sua caracterização precisa. Na ausência de informação estatística recolhida rotineiramente, com o propósito de caracterização da oferta, poderia pensar-se na solução de lançamento de um inquérito lançado directamente aos agentes que constituem a oferta de mercado. Tal defronta a dificuldade de identificação desses agentes económicos, para além da própria fiabilidade das respostas que fossem dadas. Por estes motivos, é necessário recorrer a meios indirectos de avaliação da dimensão do mercado. O meio indirecto adoptado aqui consiste na calibração de um pequeno modelo económico que, traduzindo as principais relações económicas e baseando-se na informação que haja disponível, e em algumas hipóteses que serão claramente explicitadas, permite inferir uma ordem de magnitude do mercado. A construção do modelo económico obriga à introdução de alguns conceitos fundamentais de terminologia económica, bem como à descrição algébrica dos valores que serão calibrados.

Actualmente existem duas teorias concorrentes no que respeita à determinação do preço da *Cannabis*. Uma defende que à medida que a droga vai descendo na cadeia de distribuição se soma um montante fixo ao preço inicial da droga (*Teoria Aditiva*), a outra defende à medida que a droga vai descendo na cadeia de distribuição se multiplica o preço original por uma percentagem fixa (*Teoria Multiplicativa*).

$$\text{Teoria Aditiva: } P_0 = P_p + c$$

$$\text{Teoria Multiplicativa: } P_0 = P_p + kP_p = (1 + k)P_p$$

No que concerne à elasticidade preço-procura de *Cannabis*, Nisbet e Vakil (1972) estimaram que, para uma curva de procura linear, esta se situava no intervalo $[-1.5, -0.5]$. Infelizmente, não se conhecem estimativas similares para a realidade portuguesa.

Para tornar o modelo económico elaborado de mais fácil compreensão começa-se por introduzir definições precisas de alguns conceitos económicos.

Por *procura de um bem* entende-se a relação entre a quantidade de bem que o comprador quer adquirir num determinado período de tempo e o preço desse mesmo bem, *ceteris paribus*. Regra geral, a quantidade procurada de um determinado bem está relacionada negativamente com o preço desse mesmo bem, isto é quanto maior for o preço menor a quantidade procurada. A procura, ou curva de procura, traduz a disponibilidade a pagar pela última unidade do bem que é proposto para *consumo*.

Por *oferta de um bem* entende-se a relação entre a quantidade oferecida de um determinado bem e o seu respectivo preço. Regra geral, e ao contrário do que se passa com a procura, a oferta está positivamente relacionada com o preço do bem, isto é, à medida que o preço de um determinado bem aumenta, a sua oferta também aumenta. Ou seja, quanto maior for o preço a que produto possa ser vendido, maior a quantidade que os agentes económicos estarão dispostos a efectivamente vender.

Tendo em conta os pressupostos acima apresentados, chega-se à conclusão que o lucro individual de cada traficante poderá ser calculado tendo por base a seguinte argumentação: cada traficante vende a droga a um preço que tem de cobrir o risco por ele enfrentado de vir a ser preso, pelo que não haverá lugar a lucros económicos avultados (depois do ajustamento para o risco da actividade) devido à ausência de barreiras, à entrada, significativas.

As receitas por ele obtidas serão pois a quantidade de droga que consegue vender vezes o preço por ele cobrado. Os custos enfrentados são o montante que pagou pela droga que está a vender (montante = preço × quantidade).

Logo o lucro final será a diferença entre as receitas e os custos da venda da droga, em que, nos custos da actividade, se tem de incluir a probabilidade de parte do produto ser apreendida, bem como os custos decorrentes de uma eventual condenação por actividade ilícita.

Considera-se que a interacção estratégica entre grupos de fornecedores de *Cannabis* não é particularmente importante para determinação dos valores de equilíbrio do mercado. A sua pequena dimensão e a facilidade de entrada na actividade, tal como discutido, significam que nenhum deles tem capacidade de fazer subir de forma substancial e permanente o preço através da criação de escassez artificial do produto. Esta hipótese de comportamento, que facilita de modo considerável a calibração do modelo económico, é, a nosso ver, a mais plausível face às informações disponíveis.

A operacionalização dos conceitos e hipóteses de trabalho apresentados requer a introdução explícita de formalização matemática. Seja

$$\Pi = P(1 - \gamma)Q - P^*Q - \gamma T - C(Q, \gamma)$$

em que: Π representa o lucro individual por traficante; P representa o preço a que a *Cannabis* é vendida; γ representa a probabilidade do traficante ser apanhado, não chegando, portanto, a vender o produto; pode corresponder a uma simples apreensão do produto, sem detenção do traficante, ou a uma sua detenção e condenação, caso em que com esta probabilidade o traficante tem um custo de privação de liberdade e de perda de rendimento.

As dificuldades de quantificação desses elementos, nomeadamente em termos monetários, são evidentes, e o seu cálculo ultrapassa o âmbito do presente estudo. Conceptualmente, obrigam a avaliar, por exemplo, a disponibilidade a pagar por parte do traficante para se inverter a sua situação de privação de liberdade. O parâmetro Q representa a quantidade vendida de *Cannabis*; e P^* representa o preço internacional da *Cannabis*, isto é, o preço a que o traficante compra a droga, uma vez que não existe produção interna relevante. $C(Q, \gamma)$ representa um custo de distribuição da droga, para além do preço internacional, que poderá depender da probabilidade de detecção (no sentido em que uma maior acção policial obriga a custos acrescidos por parte da organização de tráfico e distribuição de droga, para um mesmo volume de droga distribuída, para evitar detecção e apreensão). O valor T representa outros custos (privação de liberdade, por exemplo) de ser detectado, com probabilidade γ , a exercer a actividade ilegal de tráfico de droga.

Logicamente, o traficante só terá interesse em permanecer no mercado se e só se $P(1 - \gamma) > P^*$, caso contrário incorreria num prejuízo. Note-se que esta condição de racionalidade individual para o exercício da actividade de tráfico de droga ocorre em valor esperado, ou seja, em média.

Na realidade, haverá traficantes com valores que podem ser relativamente elevados, os que não são apanhados, e outros com valores baixos, os que são detidos pela acção das autoridades. Um baixo valor esperado monetário é assim compatível com a existência de elevados lucros para alguns, que são, em média, contrabalançados com os custos suportados por outros.

É necessário obter dados para os parâmetros acima indicados. Conjectura-se que tal poderá vir a ser concretizado da seguinte forma: P – fazendo uso da informação existente nos TCD; γ – recorrendo ao sistema de duas equações:

$$(1 - \gamma)Q = X$$

$$\gamma Q = Y$$

em que X representa o consumo total e em que Y diz respeito à quantidade apreendida de *Cannabis* por parte das autoridades portuguesas, quantidades que em princípio se podem estimar ou conhecer. Por fim, importa conhecer o preço

por grosso nos mercados internacionais, que foi designado por P^* . Este não é o preço ao consumidor final noutros países, e sim o preço, no país de origem da produção, que um traficante que queira operar em Portugal tem de pagar.

O cálculo de uma estimativa para o mercado da Cannabis está dependente da capacidade de calibração dos parâmetros previamente identificados.

Identificação do Mercado Geográfico

Como referido anteriormente, um dos elementos principais da caracterização da oferta é a identificação da dimensão do mercado geográfico. A informação sobre preço em situações de apreensão de droga em consequência da actividade policial permite obter uma primeira apreciação da existência, ou não, de um mercado grossista de *Cannabis* integrado a nível nacional.

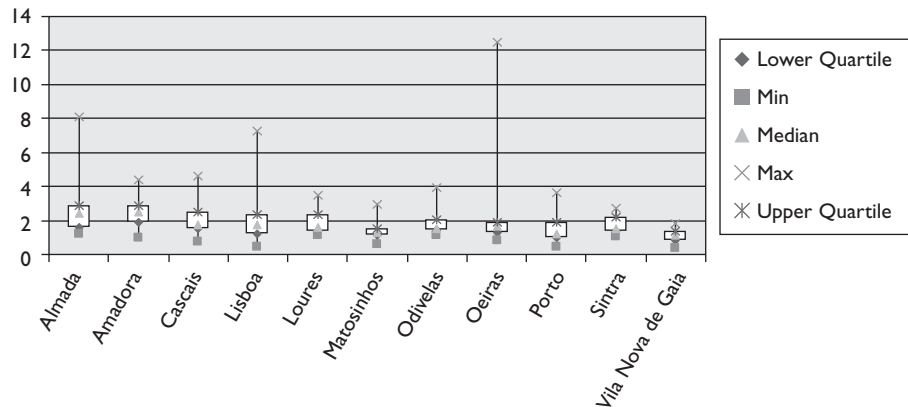
A integração num único mercado nacional grossista é avaliada pela comparação de preços entre diferentes zonas geográficas.

As zonas geográficas consideradas como candidatas a mercados independentes são os concelhos onde se registaram mais de dez apreensões no ano de 2003. A igualdade de preços entre eventuais mercados independentes é tomada em sentido estatístico: os valores médios são objecto de testes bilaterais de igualdade. Como se pretende avaliar a dispersão geográfica de preços, são utilizados preços por apreensão e não valores médios ponderados pelo volume apreendido.

Esta metodologia levou à exclusão do Algarve destes testes de homogeneidade geográfica na definição do mercado relevante. No Algarve, a dimensão média das apreensões realizadas é muito elevada e com um relativamente pequeno número de apreensões. Tal sugere que as apreensões realizadas nesta região correspondem a um ponto da cadeia de distribuição mais elevado, o que torna esta informação menos interessante para a avaliação da existência de um mercado geográfico integrado do ponto de vista do consumidor final.

Antes da apresentação dos testes bilaterais de igualdade de preços, é útil observar graficamente a dispersão de preços existentes, apresentada na Figura 3.

Figura 3 – Dispersão dos Preços por Concelho



É visível claramente que a variação do preço médio entre concelhos existe, embora a dispersão do valor médio entre concelhos seja inferior à dispersão de preços dentro de cada concelho.

Note-se, também, que não há qualquer situação em que o preço máximo de um concelho seja inferior ao preço mínimo num outro concelho.

Em termos metodológicos, é de realçar que este tratamento estatístico ignora a dimensão tempo. Tal funciona, no caso em análise, contra detectar um mercado integrado, pois preços medidos em momentos diferentes num mercado único e integrado podem ser suficientemente distintos entre si (sendo eventualmente originários de flutuações na procura e na oferta comuns a todos os concelhos).

Ano 2003

Quadro I

	Almada	Cascais	Lisboa	Loures	Matosinhos	Odivelas	Oeiras	Porto	Sintra	Vila Nova de Gaia
Amadora	0,89	1,64	1,39	1,59	2,65*	1,42	1,12	2,78*	2,14*	3,23*
Almada		0,31	1,41	1,63	5,29*	1,11	0,57	7,48*	3,33*	7,48*
Cascais			0,28	0,57	1,82	0,41	0,20	1,97*	1,06	2,52*
Lisboa				0,54	3,25*	0,26	0,00	4,16*	1,63	4,91*
Loures					1,99	- 0,15	- 0,29	2,37*	0,74	3,21*
Matosinhos						- 1,80	- 1,46	0,18	- 1,60	1,54
Odivelas							- 0,16	2,04*	0,78	2,78*
Oeiras								1,55	0,74	2,13*
Porto									- 1,85	1,76
Sintra										- 1,85

Notas: Os valores indicados correspondem aos z-value do teste de igualdade de médias. Sempre que o valor exceder em valor absoluto 1,96 considerase que há rejeição da hipótese de as médias dos preços nos dois concelhos indicados ser estatisticamente idêntica, com uma probabilidade de 95%. As situações de diferença estatística significativa encontram-se assinaladas com (*).

Fonte: Cálculos próprios, com base em informação fornecida pelo ID.

Do Quadro I ressaltam dois aspectos principais. Primeiro, os concelhos de Lisboa e arredores, incluindo Almada na margem Sul do Tejo, parecem constituir um mercado distinto dos concelhos em redor do Porto. Apesar de os preços em Sintra surgirem distintos dos encontrados na Amadora, não são, em sentido estatístico, diferentes dos preços de Lisboa e de Loures, por exemplo. Considerando essa substituição em cadeia dentro da mesma zona geográfica, é natural considerar que os concelhos do Sul incluídos nesta análise constituem um único mercado. Segundo, e de modo análogo, os concelhos do Porto, Matosinhos e Vila Nova de Gaia, mostram ser um conjunto homogêneo em termos de preço médio.

Sem prejuízo de um mercado relativamente integrado em Portugal Continental, é identificada uma segmentação geográfica de mercados, com o mercado na região do Grande Porto, e outro na região da Grande Lisboa.

A análise baseada em testes bilaterais de igualdade de preços médios está sujeita a algumas imprecisões, na ausência de informação adicional. Se os mercados forem independentes, mas com condições de procura e de oferta distintas, nada obsta, em princípio, que o mesmo preço médio pudesse emergir em equilíbrio de mercado. O teste é mais claro nas suas implicações se detectar diferenças entre mercados do que se os concelhos, propostos como mercados independentes, não tiverem médias de preços estatisticamente diferentes entre si. Estes testes necessitam também de uma hipótese auxiliar: sendo as apreensões realizadas em diferentes momentos temporais, admite-se que o padrão geográfico de consumo se manteve inalterado ao longo dos últimos anos. Esta hipótese afigura-se como razoável face ao panorama português.

Significa que a identificação de um mercado a Norte e de um mercado a Sul necessita de alguma discussão complementar quanto à sua homogeneidade. Dada a situação geográfica dos concelhos incluídos em cada mercado, bem como as características das populações nele residentes, é plausível a hipótese de homogeneidade das condições de procura, por um lado, e da facilidade de entrada em concelhos adjacentes, do lado da oferta (e na ausência de barreiras à entrada artificiais, como a delimitação voluntária de territórios de actuação). Considera-se, pelos motivos expostos, que é razoável a identificação destes dois mercados, e não a divisão em maior número de mercados ou a agregação num único mercado nacional.

Como teste final, considera-se o teste de igualdade de médias de preços entre o mercado de Lisboa e arredores e o mercado de Porto e arredores, dando origem a um *z-value* de 5,02.

Conclui-se, assim, que em termos de estrutura de oferta se deverá considerar pelo menos estes dois mercados regionais. Para os restantes concelhos

do país não existe informação suficiente, em termos das apreensões realizadas, para se calcularem com fiabilidade os testes de igualdade de médias de preços. Consequentemente, terá de ser utilizada outra metodologia.

Tomando cada mercado (Lisboa e arredores; Porto e arredores) por si, calcula-se o respectivo preço médio e variância, dentro de cada um destes mercados. Testa-se, então, se cada preço observado em cada um dos outros concelhos pode, ou não, ser visto como estatisticamente semelhante ao preço médio do mercado com o qual se faz a comparação.

Quadro 2

	Lisboa e arredores	Porto e arredores
Preço médio	2,201	1,361
Desvio Padrão	1,411	0,588

Calculando os respectivos intervalos de confiança obtém-se para Lisboa e arredores, o intervalo de $(-0,56456; 4,72556)$; e para Porto e arredores, o intervalo de $(0,20852; 2,51348)$.

Comparando com o preço médio dos restantes concelhos concluímos que os concelhos de Alcanena, Anadia, Campo Maior, Figueiró dos Vinhos, Ílhavo, Lourinhã e Salvaterra de Magos apresentam (não esquecendo o número muito limitado de observações dos concelhos em questão) preços que estão fora dos intervalos de confiança, situando-se todos acima do limite superior desses mesmos intervalos.

As Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira são mercados geográficos distintos do Continente.

Finalmente, é avaliado se o Continente como um todo pode ser visto como um mercado distinto das Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira. As duas regiões autónomas, pela sua localização geográfica, são candidatas naturais a definirem mercados regionais distintos. Se for admissível a hipótese de as condições de procura não serem substancialmente distintas, então a diferença em termos de custos de transporte, do lado da oferta devem originar preços superiores nesses dois mercados. Nomeadamente, devem ser aí mais elevados que no Continente. Esta implicação é concordante com a informação disponível sobre preços médios. Contudo, como anteriormente discutido, uma avaliação rigorosa necessita de entrar em linha de conta com a variância dos respectivos preços. O quadro apresenta os testes bilaterais de diferença de médias, confirmando a impressão inicial de mercados separados.

Quadro 3

	Madeira	Açores
Continente	- 5,73*	- 2,42*
Madeira		3,89*

Notas: Os valores indicados correspondem aos *z-value* do teste de igualdade de médias. Sempre que o valor exceder em valor absoluto 1,96 considera-se que há rejeição da hipótese de as médias dos preços nos dois concelhos indicados ser estatisticamente idêntica, com uma probabilidade de 95%. As situações de diferença estatística significativa encontram-se assinaladas com (*).

Necessidades de Informação

A realização da análise apresentada no presente relatório deparou-se com diversas dificuldades a nível de recolha de informação, frequentemente ditas mesmo pela inexistência da informação pretendida.

Julga-se, por isso, útil descrever sumariamente informação que teria permitido uma análise mais completa: preços no consumidor final, grau de dependência do consumidor (no caso de se conseguir associar um preço a um consumidor final específico), preço de tráfico em cada unidade geográfica relevante, consumo global por unidade geográfica (obtido junto dos consumidores). Interessante seria também informação caracterizadora dos consumidores finais, como idade, género, data de início de consumo, grau de dependência, situação profissional, condição de saúde, escolaridade, peso, altura, situações clínicas relevantes passadas e presente, inquirição sobre a que preço deixaria de consumir, sobre o que motiva mudança de consumidor, o que é valorizado na aquisição de droga (preço, regularidade, disponibilidade).

Sobre os actores do lado da oferta, será importante recolher informação sobre as organizações, nomeadamente dimensão, estrutura e organização da rede de distribuição, eventualmente a partir de indivíduos envolvidos em operações policiais.

Considerações Finais

A caracterização do lado da oferta do mercado da *Cannabis* defronta desde logo as dificuldades óbvias inerentes a um mercado ilegal.

Apesar da insuficiência geral de informação, ressalta das informações recolhidas e da sua análise, um conjunto de conclusões.

A facilidade de entrada, para além dos obstáculos inerentes à ilegalidade da mesma, aliada à reduzida escala mínima para o exercício da actividade, explica a aparente concorrencialidade deste mercado.

Esta concorrencialidade decorre do elevado número de agentes económicos (traficantes) que o mercado permite sustentar.

A facilidade de entrada na actividade não é, contudo, suficiente para gerar um mercado nacional único. Encontra-se evidência de, pelo menos, um mercado a Norte e um outro a Sul.

O presente estudo constitui uma primeira abordagem à quantificação do lado da oferta no mercado da *Cannabis*. A mesma metodologia pode vir a ser usada com mais informação disponível sobre este mercado, ou aplicada a outros mercados ilegais de substâncias viciantes.

Glossário de Termos Económicos

Barreira comercial – Qualquer forma de protecção através das quais se torna mais difícil a uma empresa entrar num dado mercado.

Bens complementares – dois bens que se apresentam indissociáveis aos olhos dos consumidores (exemplo: sapatos do pé esquerdo e do pé direito).

Bens substitutos ou sucedâneos – quando dois bens são concorrentes entre si (exemplo: sapatos e ténis).

Concorrência Perfeita – refere-se a mercados em que nenhuma empresa ou consumidor é suficientemente forte para afectar o preço. Esta situação acontece quando o número de vendedores e consumidores é muito grande e os produtos oferecidos pelos vendedores são homogéneos.

Economias de escala – aumentos de produtividade, ou decréscimos no custo médio de produção, que resultam do aumento de todos os custos de produção na mesma escala.

Economias de gama – Economias derivadas da produção de múltiplos bens ou serviços. Assim, existem economias de gama se for mais barato produzir os produtos X e Y conjuntamente do que em separado.

Elasticidade – Um termo largamente utilizado em economia para expressar a reacção de uma variável às variações de uma outra. Assim, a elasticidade de X relativamente a Y significa a variação percentual de X por cada variação de 1% de Y. Exemplos particularmente importantes de elasticidades são: *elasticidade preço da procura* e *elasticidade preço da oferta*.

Integração vertical – O processo de produção é constituído por etapas – p.e., o minério de ferro transforma-se em lingotes de aço, os lingotes de aço transformam-se em chapa de aço e a chapa de aço na carroçaria de um automóvel. A integração vertical é a combinação numa única empresa de duas ou mais etapas diferentes de produção.

Mercado – Um sistema através do qual compradores e vendedores negociam para determinar os preços e as quantidades de um bem. Alguns mercados (como a bolsa de valores ou uma feira) ocorrem em locais concretos; outros mercados desenvolvem-se por telefone ou são organizados por computador.

Monopólio – uma estrutura de mercado em que um bem é fornecido por uma única empresa.

Monopsónio – o simétrico de monopólio: um mercado em que existe um único comprador.

Oferta – Quantidade de produto que as empresas estão dispostas a oferecer dado o preço do produto. A oferta de um produto relaciona-se positivamente com o preço desse mesmo produto.

Procura – Quantidade de produto que os consumidores estão dispostos a consumir dado o preço do produto. A procura de um produto relaciona-se negativamente com o preço desse mesmo produto.

Procura elástica – A percentagem de variação na quantidade procurada é maior que a percentagem de variação do preço. Assim, a procura elástica implica que a receita total aumente quando o preço diminui porque o aumento da quantidade procurada é maior.

Procura inelástica – quando o preço desce, a receita total diminui e, quando o preço aumenta, a receita total aumenta. Procura perfeitamente inelástica significa que não há qualquer alteração na quantidade procurada quando o preço aumenta ou diminui.

Poder de mercado – O grau de controlo que uma empresa ou um grupo de empresas detém sobre o preço e as decisões de produção num sector de actividade. Num monopólio, a empresa tem um elevado grau de poder de mercado.

Nota: Aconselha-se para uma leitura mais aprofundada: *Economia*, Paul A. Samuelson e William D. Nordhaus; *Microeconomia e Comportamento*, Robert H. Frank; *Economia Industrial*, Luís Cabral.

**Referências
Bibliográficas**

- Balsa, Casimiro, Farinha, Tiago, Nunes, João Pedro e Chaves, Miguel, 2001, *Inquérito Nacional ao Consumo de Substâncias Psicoactivas na População Portuguesa*, CEOS, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Universidade Nova de Lisboa.
- Becker, Gary S., Grossman, Michael e Murphy, Kevin M., 1994, «An Empirical Analysis of Cigarette Addiction», *American Economic Review*, vol. 84, issue 3, pages 396-418.
- Beusekom, Ineke van, Loo, Mirjam van het e Kahan, James P., 2002, *Guidelines for Implementing and Evaluating the Portuguese Drug Strategy*, RAND Europe.
- Carpentier, Chloé, Wiessing, Lucas and Godfrey, Christine, 2000, *Workgroup on Analysis of Economic Markets and Policy Measures*.
- Caulinks, Jonhnathan and Reuter, Peter, 1996, *The Meaning and Utility of Drug Prices*.
- Costa, Carlos e Leal, José, 2002, *Grupos Organizados a Operar em Portugal no Âmbito do Crime de Tráfico de Estupefacientes – Estudo Exploratório*, DCITE/SCIC.
- Desimone, Jeff, *The Relationship Between Marijuana Prices at Different Market Levels*.
- EMCCDA – European Monitoring Centre for Drugs and Drug Addiction, 2004, «An Overview of Cannabis Potency in Europe», *EMCCDA Insights n.º 6*.
- IPDT – Instituto Português da Droga e da Toxicodependência, 2002, *Annual Report On the Drug Phenomena*.
- Kleiman, Mark A. R., 1997, *Addition, rationality, behaviour, and measurement: Some comments on the problems of integrating econometric and behavioural-economic research*.
- MacDonald, Ziggy, 2001, *What Price Drug Use? The Contribution of Economics to an Evidence-Based Drugs Policy*.
- Nisbet, Charles T. e Vakil, Firouz, 1972, «Some Estimates of Price and Expenditure Elasticities of Demand for Marijuana Among U.C.L.A. Students», *Review of Economics and Statistics*, 54, 473-475.

OEDT, 2000, *Relatório Anual sobre o Fenómeno da Droga na União Europeia – 2000*, Serviço das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias.

Ours, Jan C. van, 2001, *On the dynamics in the consumption of alcohol, tobacco, cannabis and cocaine*.

Relatório anual sobre a evolução do fenómeno da droga na UE, 2000.

Scherer, F. M. and D. Ross, 1990, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Third Edition, Boston: Houghton Mifflin Company.

Torres, Anália Cardoso e Gomes, Maria do Carmo, 2002, *Drogas e Prisões em Portugal*, Instituto Português da Droga e da Toxicodependência.

Tribunais de primeira instância, 1998-1999, *Decisões*.