POR PUGLIA FESR – FSE 2014 – 2020
ASSE X - Avviso Pubblico n. 6/FSE/2017, DGR n. 1417 del 05/09/2017 (BURP n. 107/2017)

Corso ITS VII Ciclo
"Tecnico Superiore per il Marketing dei Prodotti Agroalimentari"
(Acronimo: TE.M.PR.A)

Docente: Stefania Girone

AREA: Base – Economia

UF: Economia delle produzioni
e del consumo

ECONOMIA

Economia: dal greco *oikonomía* = «amministrazione della casa/famiglia».
In effetti, famiglie e sistemi economici hanno molto aspetti in comune.

Scarsità: la società dispone di risorse limitate e non può produrre tutti i beni ed i servizi che i suoi membri desidererebbero.

- L'Economia studia i modi in cui la società gestisce le proprie risorse scarse.
- Gli economisti studiano le decisioni dei singoli individui (quanto lavorano, cosa consumano, quanto risparmiano, come impiegano i propri risparmi).
- Gli economisti si occupano dell'interazione tra gli individui.
- Gli economisti analizzano le forze e le tendenze che influenzano l'economia nel suo complesso.

I 10 PRINCIPI DELL'ECONOMIA

DECISIONI INDIVIDUALI

Principio 1. Gli individui devono scegliere tra alternative (trade-off).
Principio 2. Il costo di qualcosa è ciò a cui si deve rinunciare per ottenerlo.
Principio 3. Gli individui razionali pensano «al margine».
Principio 4. Gli individui rispondono agli incentivi.

INTERAZIONE TRA INDIVIDUI

Principio 5. Lo scambio può essere vantaggioso per tutti.
Principio 6. I mercati sono di solito uno strumento efficace per organizzare l'attività economica.
Principio 7. A volte l'intervento dello Stato può migliorare il risultato prodotto dal mercato.

FUNZIONAMENTO DELL'ECONOMIA

Principio 8. Il tenore di vita di un paese dipende dalla sua capacità di produrre beni e servizi.
Principio 9. I prezzi aumentano quando lo Stato stampa troppa moneta.
Principio 10. Nel breve periodo i sistemi economici affrontano un trade-off tra inflazione e disoccupazione.

LE FORZE DI MERCATO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

Domanda e **offerta**: sono le forze che fanno funzionare le economie di mercato. Determinano la quantità venduta di ciascun bene ed il relativo prezzo di vendita.
Si riferiscono al comportamento di individui che interagiscono in un mercato.

Mercato: insieme di venditori e compratori di un determinato bene o servizio. Il gruppo dei compratori determina la domanda, quello dei venditori ne stabilisce l'offerta.

Mercato concorrenziale: mercato in cui è presente un numero di compratori e venditori tale da rendere irrilevanti le decisioni del singolo attore economico ai fini della determinazione del prezzo di mercato.

Il *venditore* non controlla il prezzo, ha scarso interesse ad applicare un prezzo inferiore a quello corrente, e, se applica un prezzo superiore, i compratori fanno acquisti altrove.
Analogamente, nessun *compratore* può influenzare il prezzo del bene poiché ne acquista solo una piccola quantità.

LE FORZE DI MERCATO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

Caratteristiche di un mercato di concorrenza perfetta

- Elevata omogeneità (sostituibilità) del bene offerto;
- Atomismo della domanda e dell'offerta;
- Libertà di ingresso e di uscita dal mercato da parte degli attori economici;
- Trasparenza delle contrattazioni;
- Perfetta conoscenza delle caratteristiche del bene scambiato;

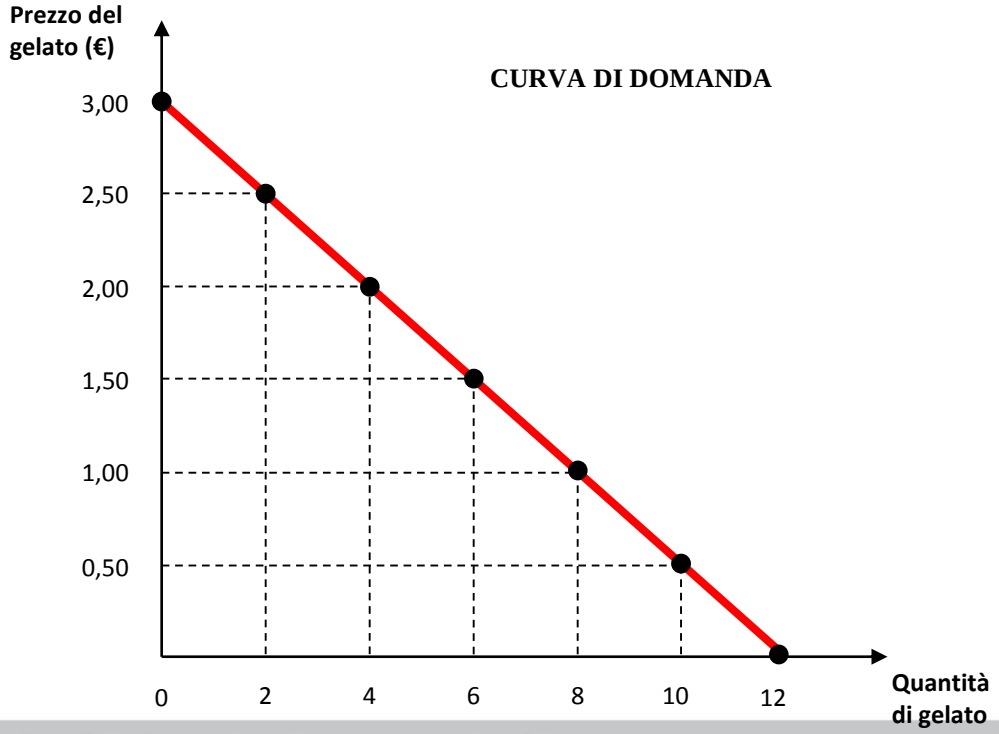
LE FORZE DI MERCATO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

Domanda: quantità di un determinato bene che i compratori vogliono e possono acquistare.

Legge della domanda: a parità di altre condizioni, la quantità domandata di un bene diminuisce all'aumentare del suo prezzo (prezzo e quantità domandata sono *inversamente correlate*).

SCHEDA DI DOMANDA

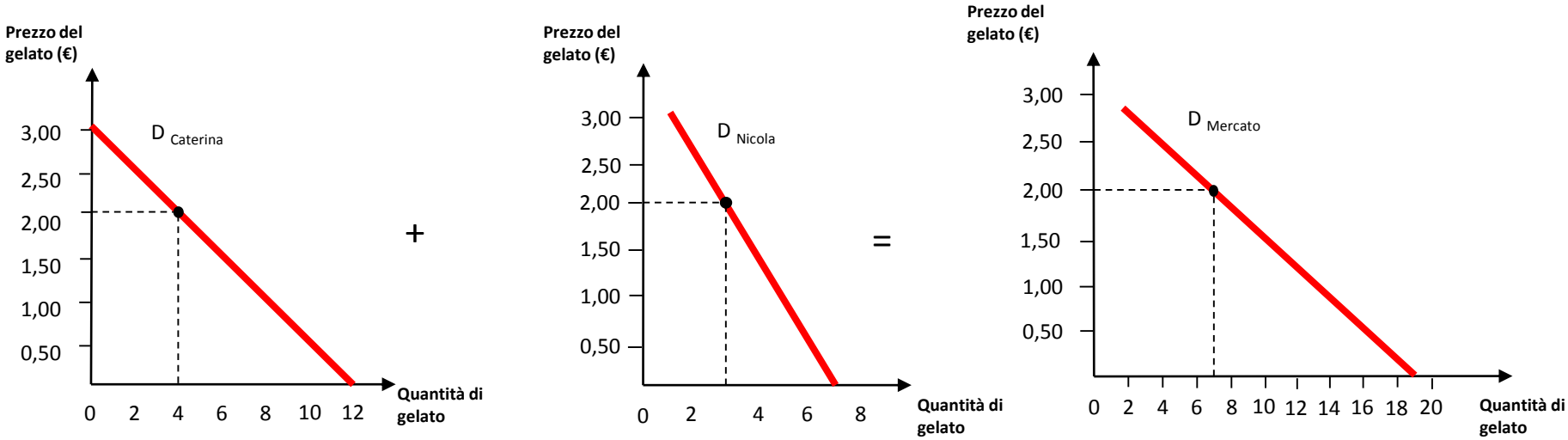
Prezzo del gelato (€)	Quantità di gelato domandata
0,00	12
0,50	10
1,00	8
1,50	6
2,00	4
2,50	2
3,00	0



LE FORZE DI MERCATO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

Domanda di mercato: somma orizzontale di tutte le domande individuali di un dato bene o servizio.

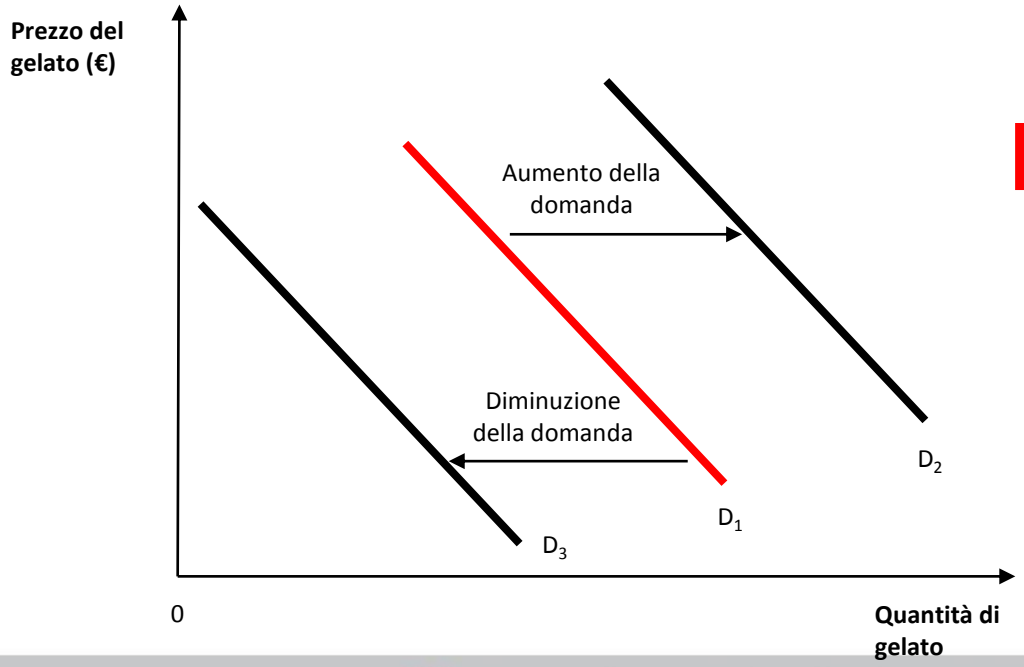
Prezzo del gelato (€)	Caterina		Nicola		Mercato
0,00	12	+	7	=	19
0,50	10		6		16
1,00	8		5		13
1,50	6		4		10
2,00	4		3		7
2,50	2		2		4
3,00	0		1		1



LE FORZE DI MERCATO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

Spostamento curva di domanda: qualsiasi cambiamento che faccia aumentare la quantità domandata a ogni dato livello di prezzo genera uno spostamento verso destra della curva di domanda. Qualsiasi cambiamento che faccia diminuire la quantità domandata a ogni dato livello di prezzo genera uno spostamento verso sinistra della curva di domanda.

Variabile	Cambiamento
Prezzo	Movimento lungo la curva di domanda
Reddito	Spostamento della curva di domanda
Prezzo di altri beni	Spostamento della curva di domanda
Preferenze	Spostamento della curva di domanda
Aspettative	Spostamento della curva di domanda
Numero di compratori	Spostamento della curva di domanda



Reddito:

- *bene normale*: bene per il quale, a parità di altre condizioni, un aumento del reddito del consumatore provoca un aumento della quantità domandata;
- *bene inferiore*: bene per il quale, a parità di altre condizioni, una diminuzione del reddito del consumatore provoca un aumento della quantità domandata;

Prezzo altri beni:

- *beni sostituti*: beni per i quali l'aumento del prezzo dell'uno induce un aumento nella quantità domandata dell'altro;
- *beni complementari*: beni per i quali la diminuzione del prezzo dell'uno induce un aumento nella quantità domandata dell'altro;

LE FORZE DI MERCATO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

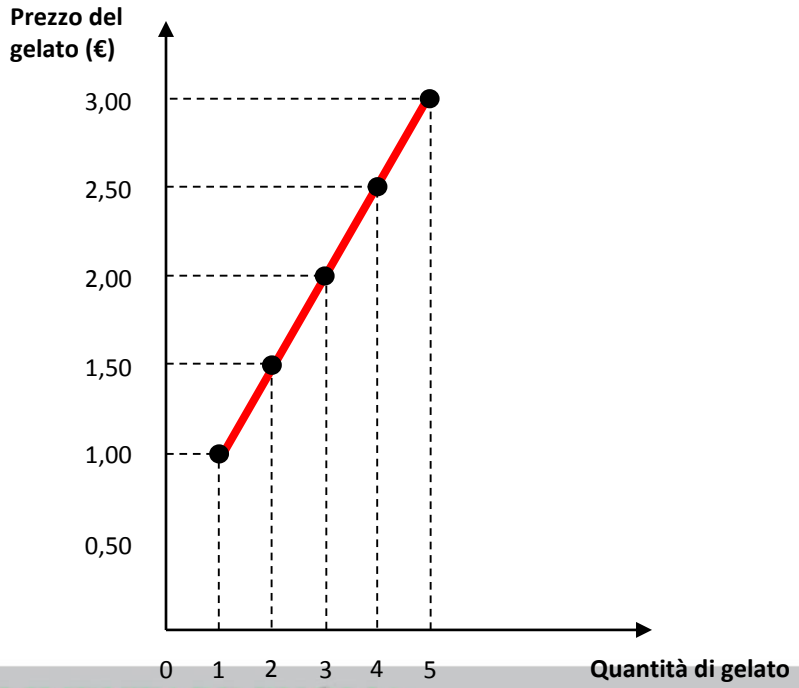
Offerta: quantità di un determinato bene che i venditori vogliono e possono vendere.

Legge dell'offerta: a parità di altre condizioni, la quantità offerta di un bene aumenta all'aumentare del suo prezzo (prezzo e quantità offerta sono *direttamente correlate*).

SCHEDA DI OFFERTA

Prezzo del gelato (€)	Quantità di gelato offerta
0,00	0
0,50	0
1,00	1
1,50	2
2,00	3
2,50	4
3,00	5

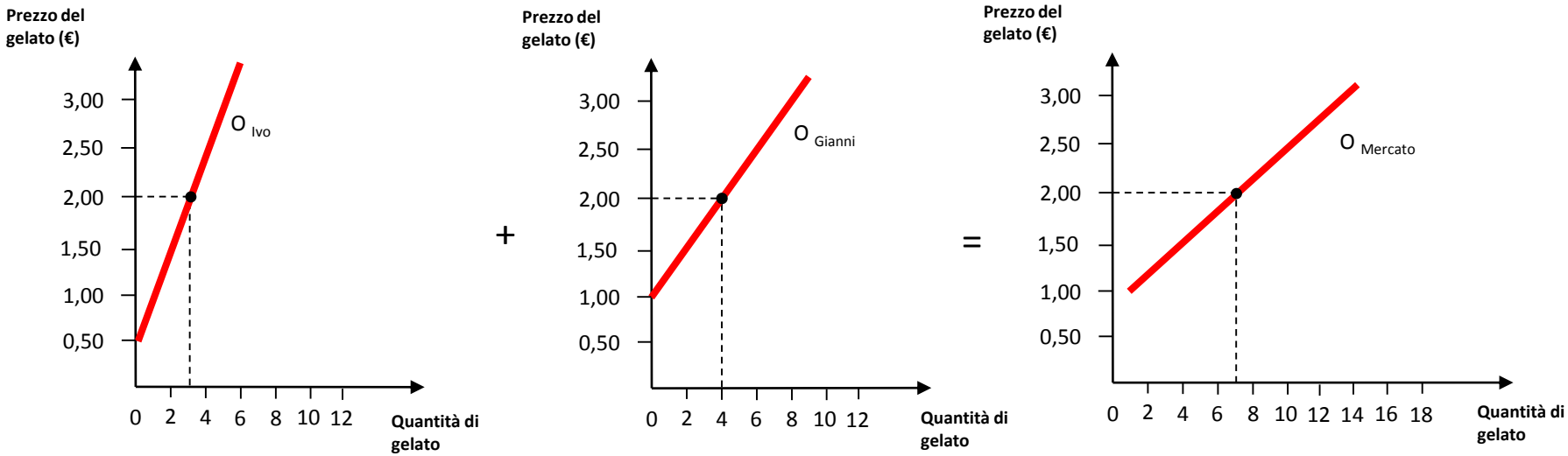
CURVA DI OFFERTA



LE FORZE DI MERCATO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

Offerta di mercato: somma orizzontale di tutte le offerte individuali di un dato bene o servizio.

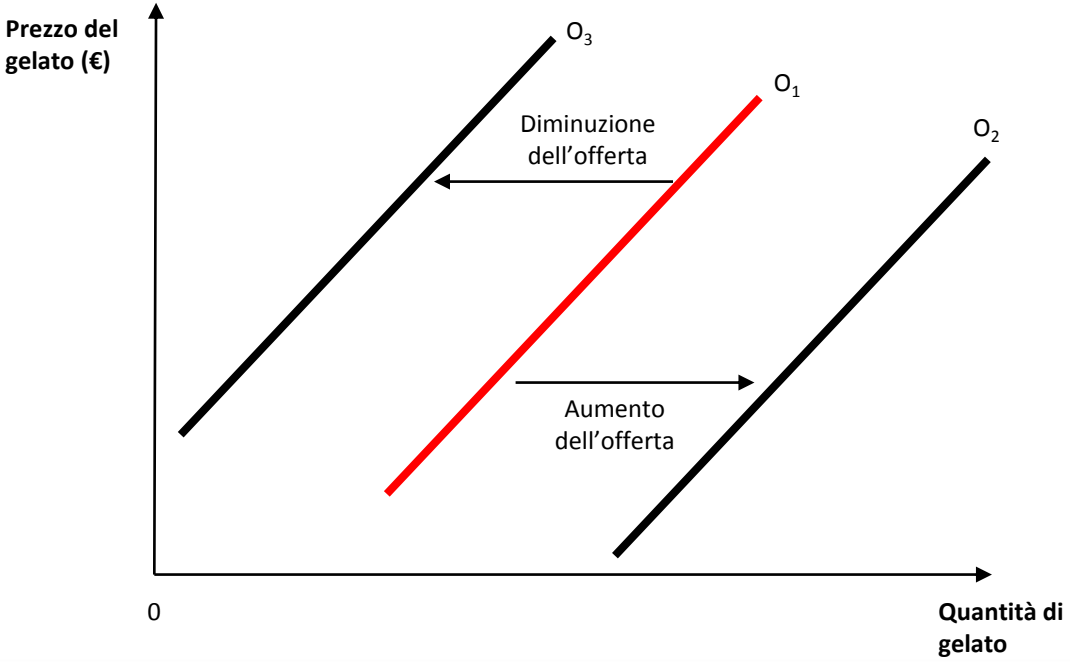
Prezzo del gelato (€)	Ivo		Gianni		Mercato
0,00	0	+	0	=	0
0,50	0		0		0
1,00	1		0		1
1,50	2		2		4
2,00	3		4		7
2,50	4		6		10
3,00	5		8		13



LE FORZE DI MERCATO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

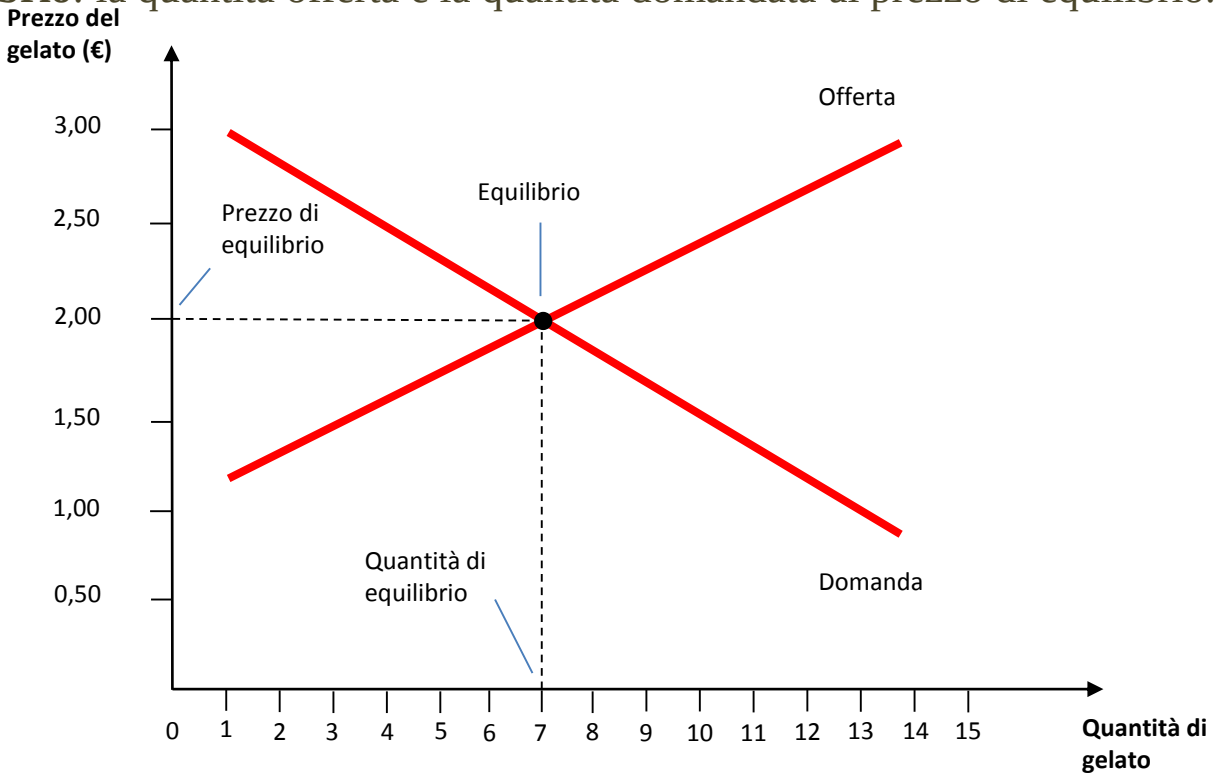
Spostamento della curva di offerta: qualsiasi cambiamento che faccia aumentare la quantità del bene che il venditore può e vuole produrre a ogni dato livello di prezzo genera uno spostamento verso destra della curva di offerta. Se il cambiamento riduce l'offerta, la curva si sposta verso sinistra.

Variabile	Cambiamento
Prezzo	Movimento lungo la curva di offerta
Prezzo dei fattori produttivi	Spostamento della curva di offerta
Tecnologia	Spostamento della curva di offerta
Aspettative	Spostamento della curva di offerta
Numero di venditori	Spostamento della curva di offerta



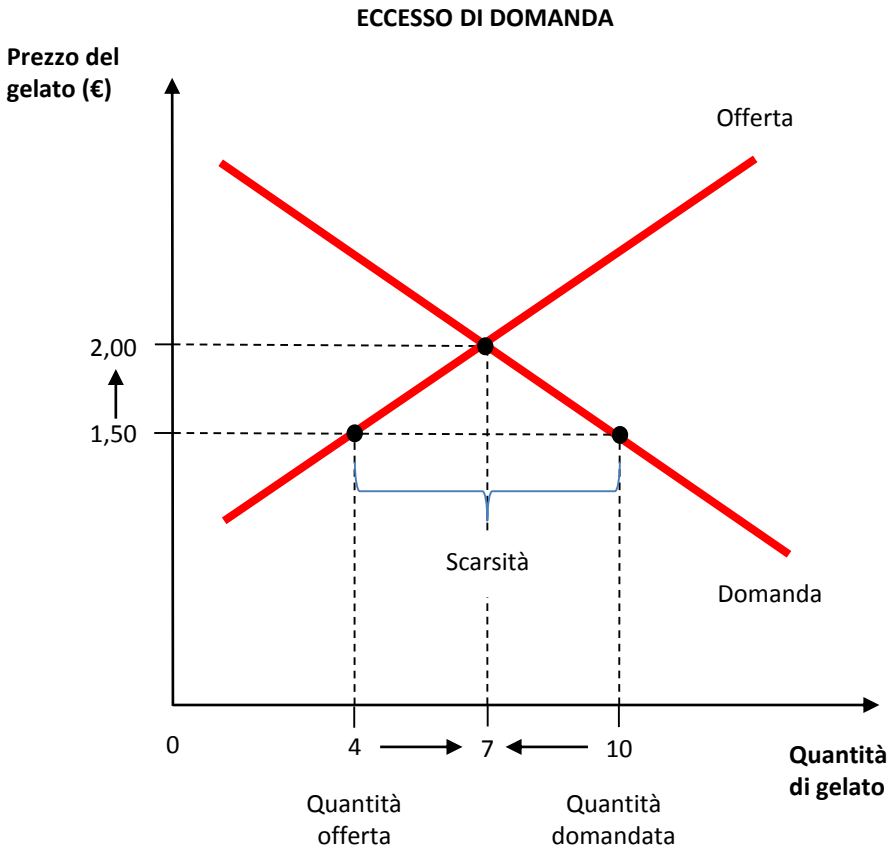
LE FORZE DI MERCATO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

- **Equilibrio**: situazione in cui il prezzo di mercato ha raggiunto un livello in corrispondenza del quale domanda e offerta si equivalgono.
- **Prezzo di equilibrio**: il prezzo in corrispondenza del quale offerta e domanda si equivalgono. Quindi, al prezzo di equilibrio, la quantità del bene che i compratori vogliono e possono acquistare è equivalente alla quantità del bene che i venditori vogliono e possono vendere.
- **Quantità di equilibrio**: la quantità offerta e la quantità domandata al prezzo di equilibrio.

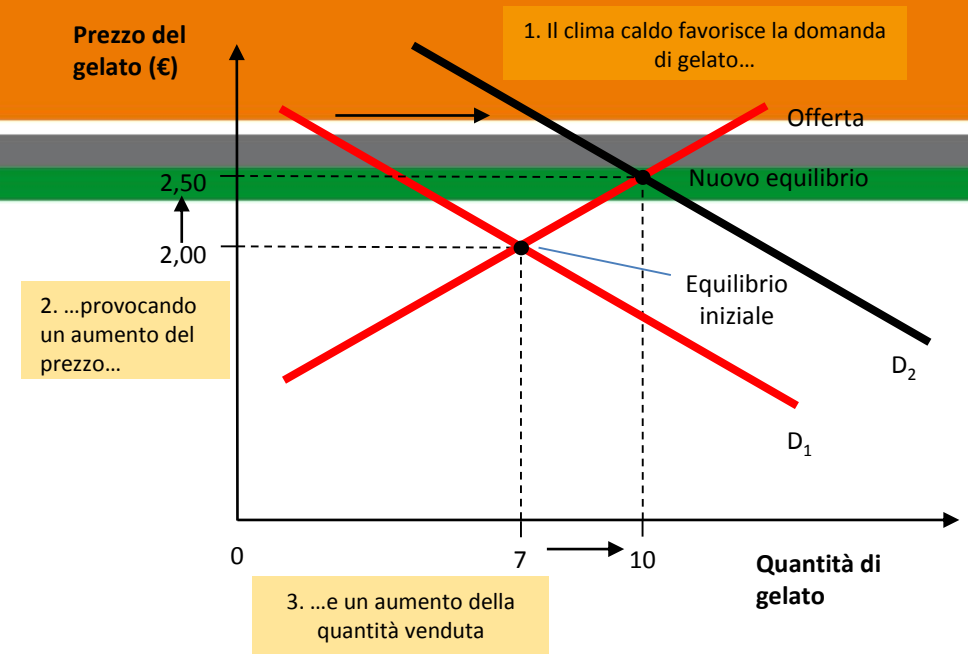


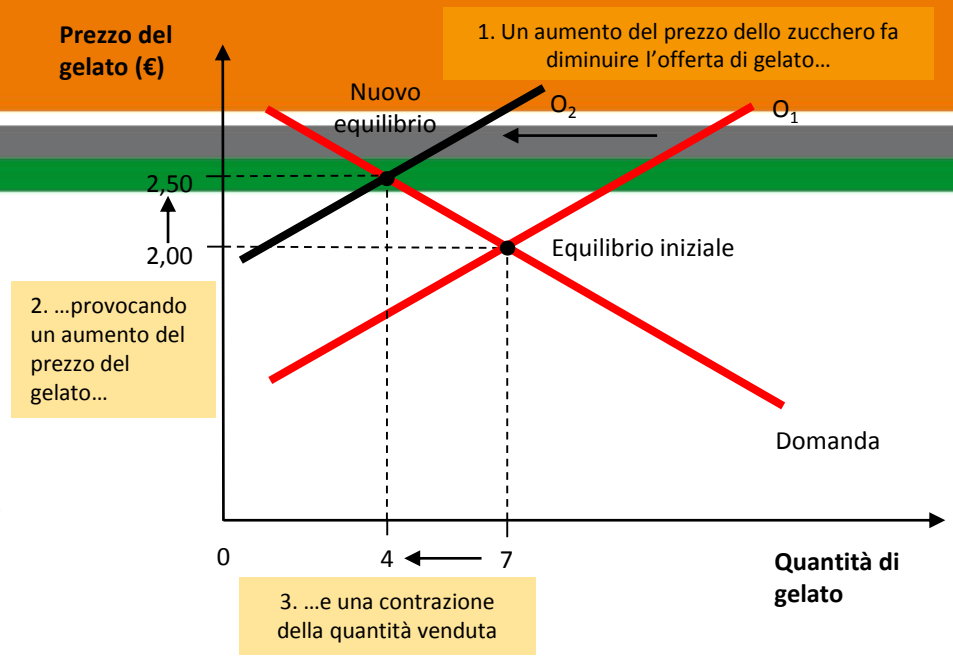
LE FORZE DI MERCATO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

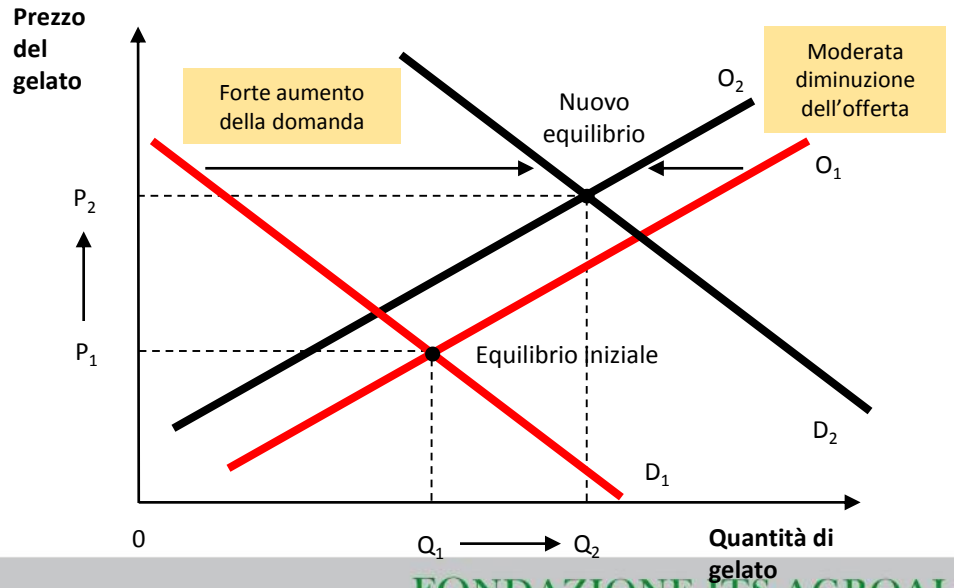
- **Eccedenza (o surplus)**: una situazione nella quale la quantità offerta è superiore a quella domandata
- **Scarsità**: una situazione nella quale la quantità domandata è superiore a quella offerta.
- **Legge della domanda e dell'offerta**: il prezzo di ogni bene tende naturalmente ad aggiustarsi in modo da portare domanda e offerta in situazioni di equilibrio.

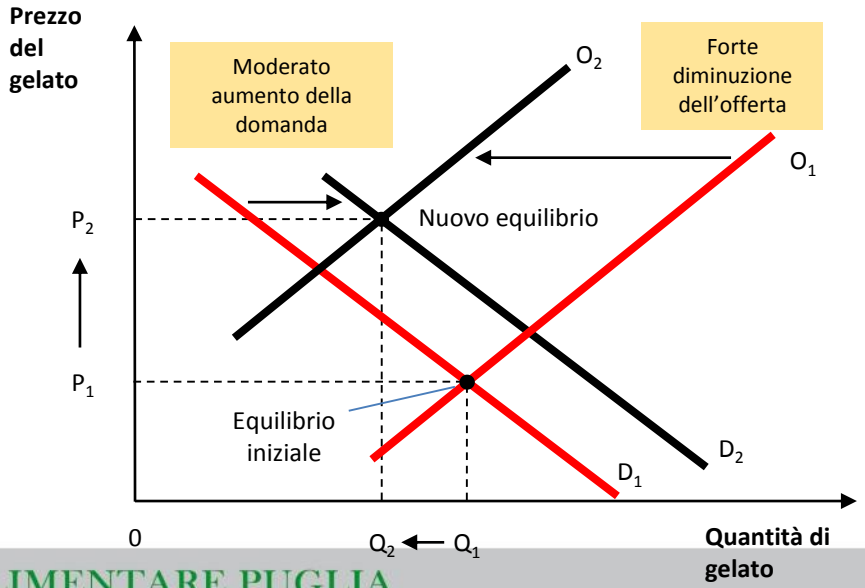


LE FORZE DI MERCATO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA









ELASTICITÀ DELLA DOMANDA

- **Elasticità**: misura della reattività della quantità domandata, o della quantità offerta, a variazioni di una delle sue determinanti.

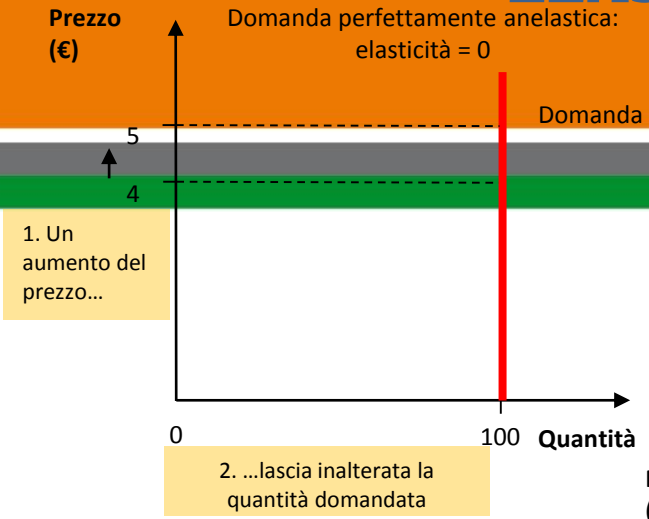
- **Elasticità della domanda al prezzo**: misura la reattività della quantità domandata di un bene alle variazioni del suo prezzo. È data dal rapporto tra la variazione percentuale della quantità domandata e la variazione percentuale del prezzo (ΔQ%/ΔP%).

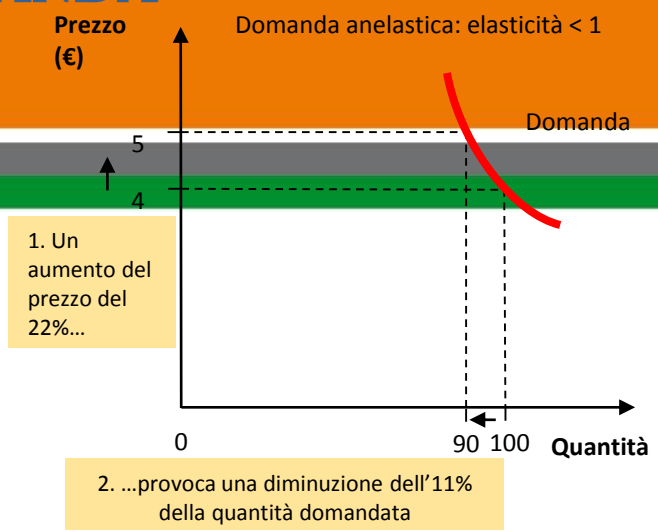
$$\text{Metodo del punto medio} = \frac{(Q_2 - Q_1)/\left[(Q_1 + Q_2)/2\right]}{(P_2 - P_1)/\left[(P_1 + P_2)/2\right]}$$

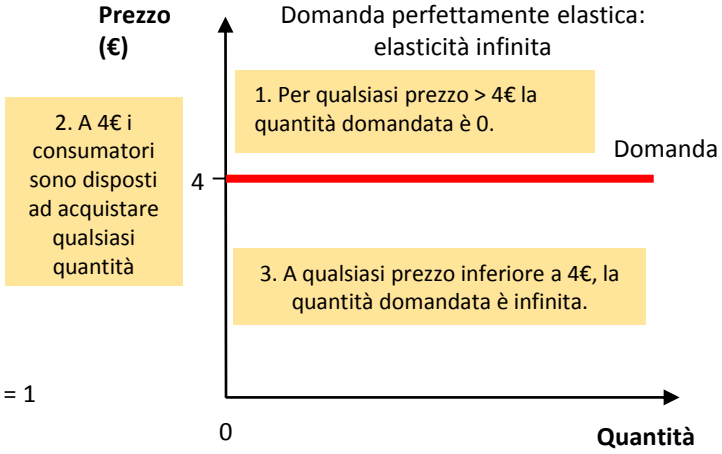
- La domanda di un bene è *elastica* se la quantità domandata reagisce più che proporzionalmente a variazioni del prezzo; è *anelastica* se la reazione è meno che proporzionale. In termini pratici, l'elasticità della domanda di un bene al prezzo misura la disponibilità dei consumatori a rinunciare al consumo del bene al crescere del suo prezzo.

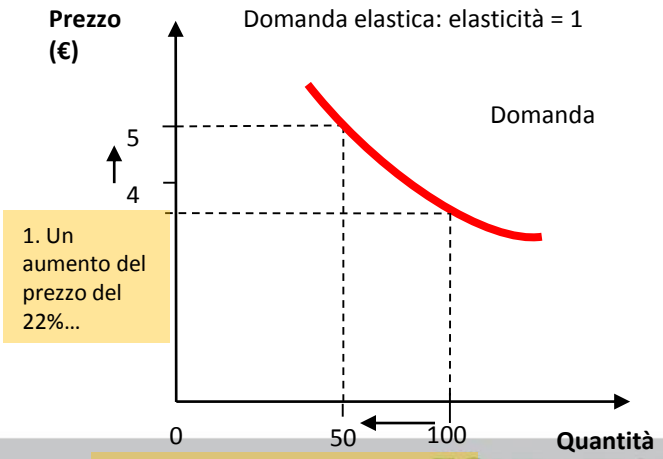
- Gli economisti classificano le curve di domanda in funzione della loro elasticità:
  - ✓ la domanda è elastica quando il valore dell'elasticità è > 1 (variazione della quantità più che proporzionale a quella del prezzo);
  - ✓ la domanda e anelastica quando il valore dell'elasticità è < 1 (variazione della quantità meno che proporzionale a quella del prezzo);
  - ✓ la domanda ha elasticità unitaria se la quantità reagisce nella medesima proporzione del prezzo.

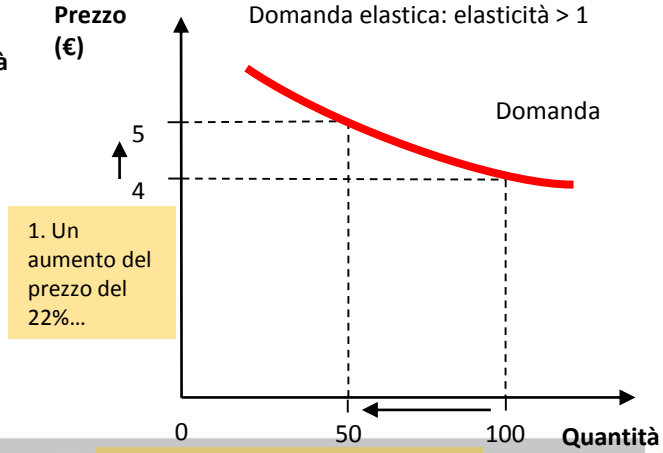
ELASTICITÀ DELLA DOMANDA











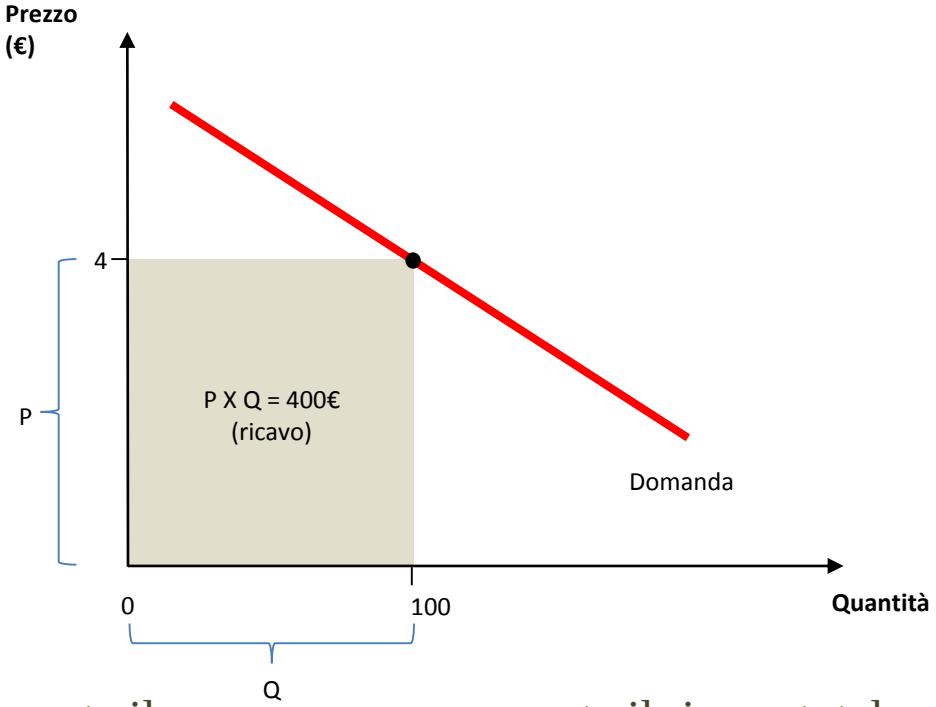
ELASTICITÀ DELLA DOMANDA

- L'elasticità della domanda al prezzo, misurando la reazione della quantità domandata al prezzo, ha una forte relazione con la pendenza della curva di domanda: quanto più la domanda è piatta nel punto che stiamo osservando, tanto più elevato è il suo valore; quanto più è ripida, tanto più ridotto è il suo valore.

CAUSE E VARIAZIONI DELL'ELASTICITÀ	
Disponibilità di beni sostituti	> 1
Beni necessari	< 1
Beni di lusso	> 1
Definizione del mercato (mercato ben definito)	> 1
Orizzonte temporale (lungo periodo)	> 1

ELASTICITÀ DELLA DOMANDA

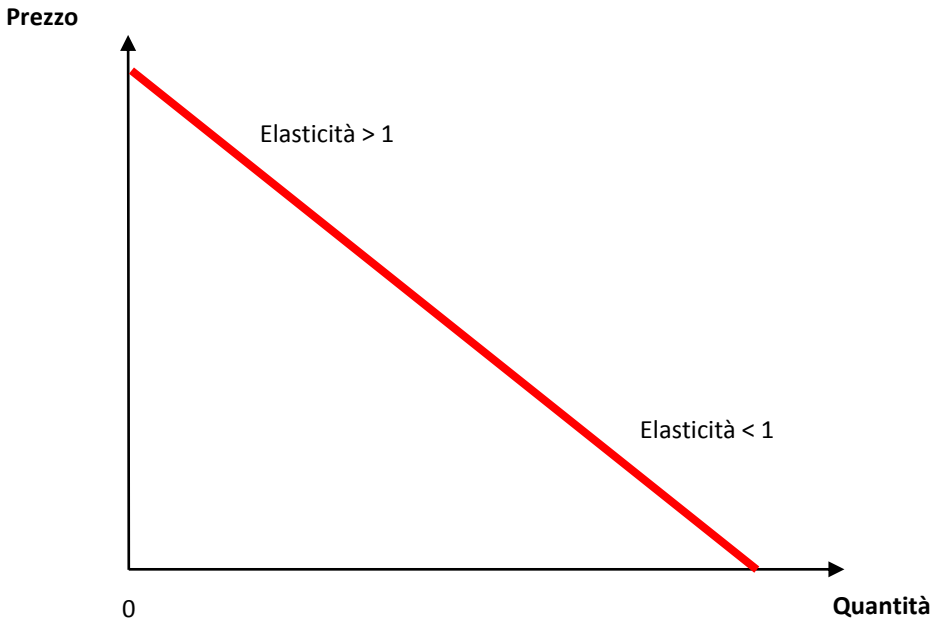
- Nello studiare i cambiamenti della domanda e dell'offerta in un mercato, una variabile importante è il **ricavo totale**, ossia l'ammontare complessivamente pagato dai consumatori e incassato dai venditori di un bene. È dato dal prodotto del prezzo del bene per la quantità venduta.



- Domanda anelastica: aumenta il prezzo → aumenta il ricavo totale e viceversa.
- Domanda elastica: aumenta il prezzo → diminuisce il ricavo totale.
- Domanda ad elasticità unitaria → qualsiasi variazione del prezzo lascia inalterato il ricavo totale.

ELASTICITÀ DELLA DOMANDA

- La pendenza di una curva di domanda rettilinea è costante, ma non la sua elasticità. Nei punti in cui il prezzo è basso e la quantità elevata, la curva è anelastica. Nei punti in cui il prezzo è elevato e la quantità modesta, la curva è elastica.



ELASTICITÀ DELLA DOMANDA

- **Elasticità della domanda al reddito**: misura la reattività della quantità domandata di un bene a variazioni del reddito del consumatore, calcolata come rapporto tra la variazione percentuale della quantità domandata e la variazione percentuale del reddito.

$$\text{Elasticità della domanda al reddito} = \frac{\Delta Q\ \%}{\Delta R\ \%}$$

- **Beni normali**: all'aumentare del reddito aumenta la quantità domandata, quindi i beni normali hanno elasticità positiva. **Beni necessari**: bassa elasticità al reddito. B**eni di lusso**: elevata elasticità al reddito.

- **Beni inferiori**: un aumento del reddito fa diminuire la quantità domandata, quindi il valore dell'elasticità della domanda al reddito è negativo.

ELASTICITÀ DELLA DOMANDA

- **Elasticità incrociata della domanda al prezzo**: misura la reattività della quantità domandata di un bene a variazioni di prezzo di un altro bene.

$$\text{Elasticità incrociata della domanda al prezzo} = \frac{\Delta Q\ \%\ \text{bene 1}}{\Delta P\ \%\ \text{bene 2}}$$

- Il segno + o – dell'elasticità incrociata della domanda al prezzo dipende dal fatto che i due beni siano sostituti o complementari.
- In particolare:
  - + per beni sostituti;
  - - per beni complementari.

ELASTICITÀ DELL'OFFERTA

- **Elasticità dell'offerta al prezzo**: misura la reattività della quantità offerta di un bene alle variazioni del suo prezzo. Dipende dalla flessibilità dei venditori nel modificare la quantità dei beni che producono. È data dal rapporto tra la variazione percentuale della quantità offerta e la variazione percentuale del prezzo (ΔO%/ΔP%).

$$\text{Metodo del punto medio} = \frac{(O_2 - O_1)/\left[(O_1 + O_2)/2\right]}{(P_2 - P_1)/\left[(P_1 + P_2)/2\right]}$$

- L'offerta di un bene è *elastica* se la quantità offerta reagisce più che proporzionalmente a variazioni del prezzo; è *anelastica* se la reazione è meno che proporzionale. In termini pratici, l'elasticità dell'offerta di un bene al prezzo misura la disponibilità dei produttori a modificare la produzione del bene al crescere del suo prezzo.

- Gli economisti classificano le curve di offerta in funzione della loro elasticità:
  - ✓ L'offerta è elastica quando il valore dell'elasticità è > 1 (variazione della quantità più che proporzionale a quella del prezzo);
  - ✓ L'offerta è anelastica quando il valore dell'elasticità è < 1 (variazione della quantità meno che proporzionale a quella del prezzo);
  - ✓ L'offerta ha elasticità unitaria se la quantità reagisce nella medesima proporzione del prezzo.

I COSTI DI PRODUZIONE

Obiettivo dell'impresa è la **massimizzazione dei profitti**.

Profitto = ricavo totale – costo totale

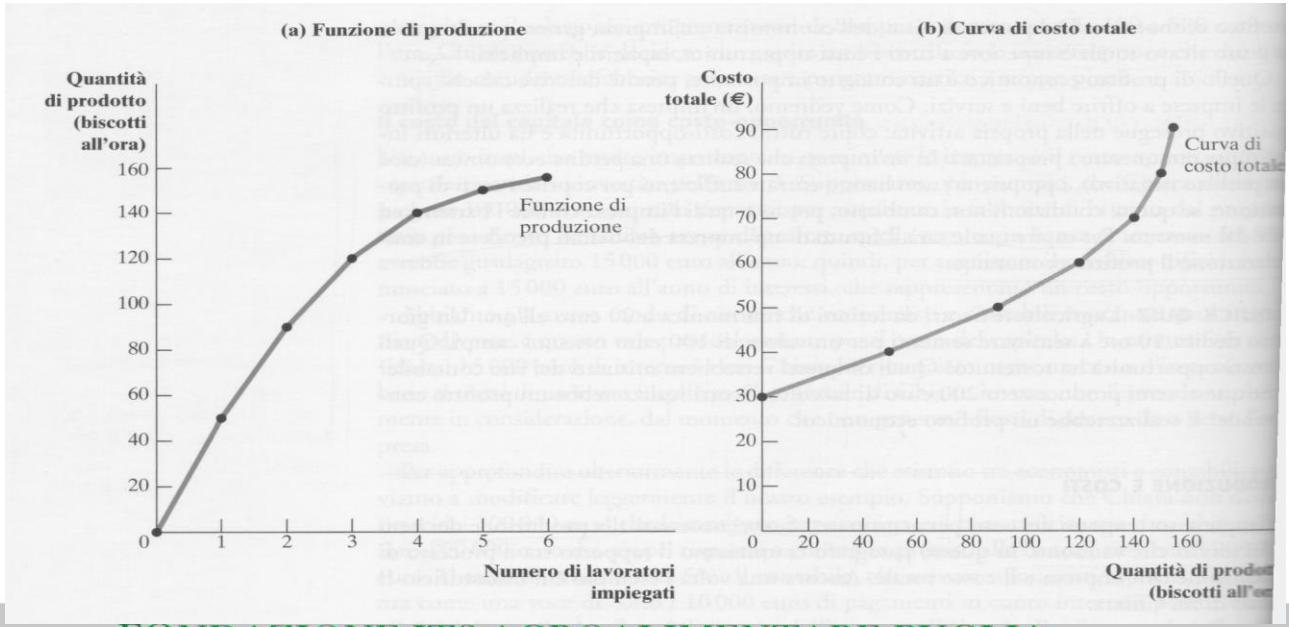
Ricavo totale: ammontare ricavato da un imprenditore dalla vendita del suo prodotto.
Costo totale: valore di mercato dei fattori produttivi usati da un'impresa.

Costi espliciti: costi che richiedono un esborso di denaro da parte dell'impresa.
Costi impliciti: costi che non richiedono esborso di denaro da parte dell'impresa.

I COSTI DI PRODUZIONE
La funzione di produzione

Tabella 13.1 Una funzione di produzione e il costo totale: il caso del biscottificio Il Forno di zia Chiara

Numero di addetti	Produzione (biscotti all'ora)	Prodotto marginale del lavoro	Costo dell'impianto (€)	Costo degli addetti (€)	Costo totale dei fattori (impianti + addetti) (€)
0	0		30	0	30
		50			
1	50		30	10	40
		40			
2	90		30	20	50
		30			
3	120		30	30	60
		20			
4	140		30	40	70
		10			
5	150		30	50	80
		5			
6	155		30	60	90



I COSTI DI PRODUZIONE
La funzione di produzione

Funzione di produzione: relazione che intercorre tra la quantità di fattori utilizzata per produrre un bene e la quantità prodotta di quel bene.

Prodotto marginale: aumento/diminuzione di produzione generato da un aumento unitario dei fattori di produzione.

Prodotto marginale decrescente: caratteristica per la quale il prodotto marginale di un fattore di produzione diminuisce all'aumentare della quantità che ne viene utilizzata nel processo produttivo.

I COSTI DI PRODUZIONE

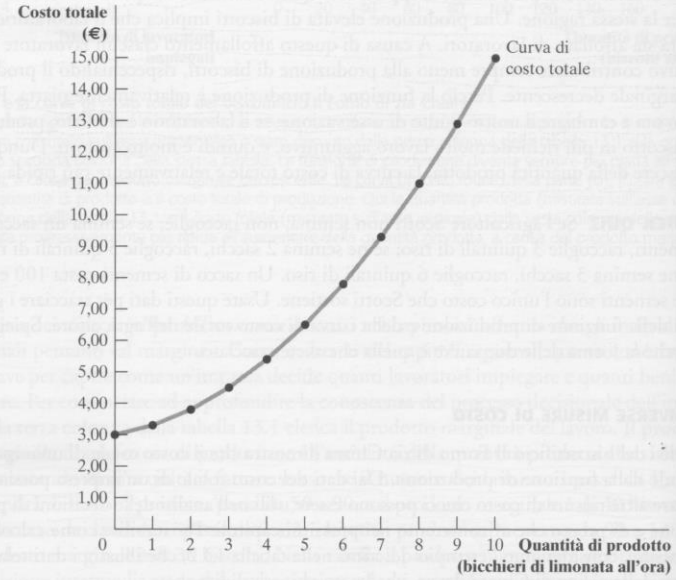
Le diverse misure di costo

Costi fissi: i costi che non variano al variare della quantità prodotta.
Costi variabili: i costi che variano al variare della quantità prodotta.

Tabella 13.2 Le diverse misure del costo: il caso del Chiosco di Limonate da Irene

Quantità (bicchieri all'ora)	Costo totale (€)	Costo fisso (€)	Costo variabile (€)	Costo medio fisso (€)	Costo medio variabile (€)	Costo medio totale (€)	Costo marginale (€)
0	3,00	3,00	0,00	–	–	–	
1	3,30	3,00	0,30	3,00	0,30	3,30	0,30
2	3,80	3,00	0,80	1,50	0,40	1,90	0,50
3	4,50	3,00	1,50	1,00	0,50	1,50	0,70
4	5,40	3,00	2,40	0,75	0,60	1,35	0,90
5	6,50	3,00	3,50	0,60	0,70	1,30	1,10
6	7,80	3,00	4,80	0,50	0,80	1,30	1,30
7	9,30	3,00	6,30	0,43	0,90	1,33	1,50
8	11,00	3,00	8,00	0,38	1,00	1,38	1,70
9	12,90	3,00	9,90	0,33	1,10	1,43	1,90
10	15,00	3,00	12,00	0,30	1,20	1,50	2,10

Figura 13.3 Curva di costo totale del Chiosco di Limonate da Irene
Qui la quantità prodotta (misurata sull'asse orizzontale) è desunta dalla prima colonna della tabella 13.2 e il costo totale (misurato sull'asse verticale) dalla seconda colonna della medesima tabella. Come notato anche nella figura 13.2, la curva di costo totale diventa progressivamente più ripida all'aumentare della quantità prodotta, a causa del prodotto marginale decrescente.



I COSTI DI PRODUZIONE

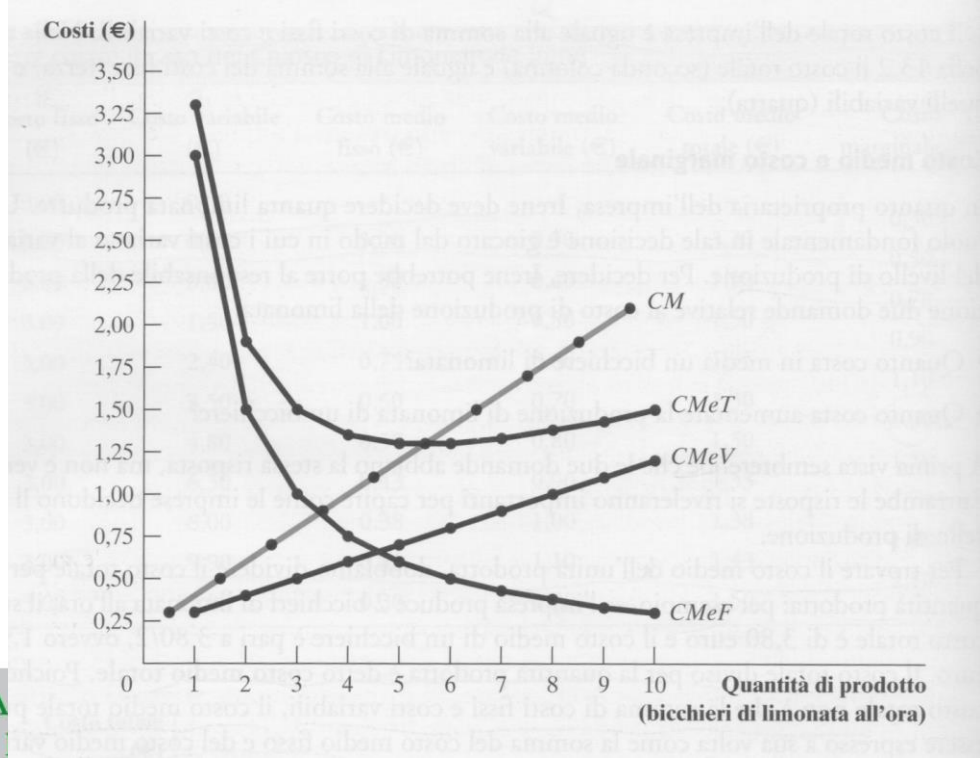
Le diverse misure di costo

- **Costo medio totale**: costo totale diviso per la quantità prodotta.

$$CMeT = \frac{CT}{Q}$$

- **Costo medio fisso**: il totale dei costi fissi diviso per la quantità prodotta.
- **Costo medio variabile**: il totale dei costi variabili diviso per la quantità prodotta.
- **Costo marginale**: l'aumento del costo totale indotto da un aumento unitario della quantità prodotta.

$$CM = \frac{\Delta CT}{\Delta Q}$$



I COSTI DI PRODUZIONE

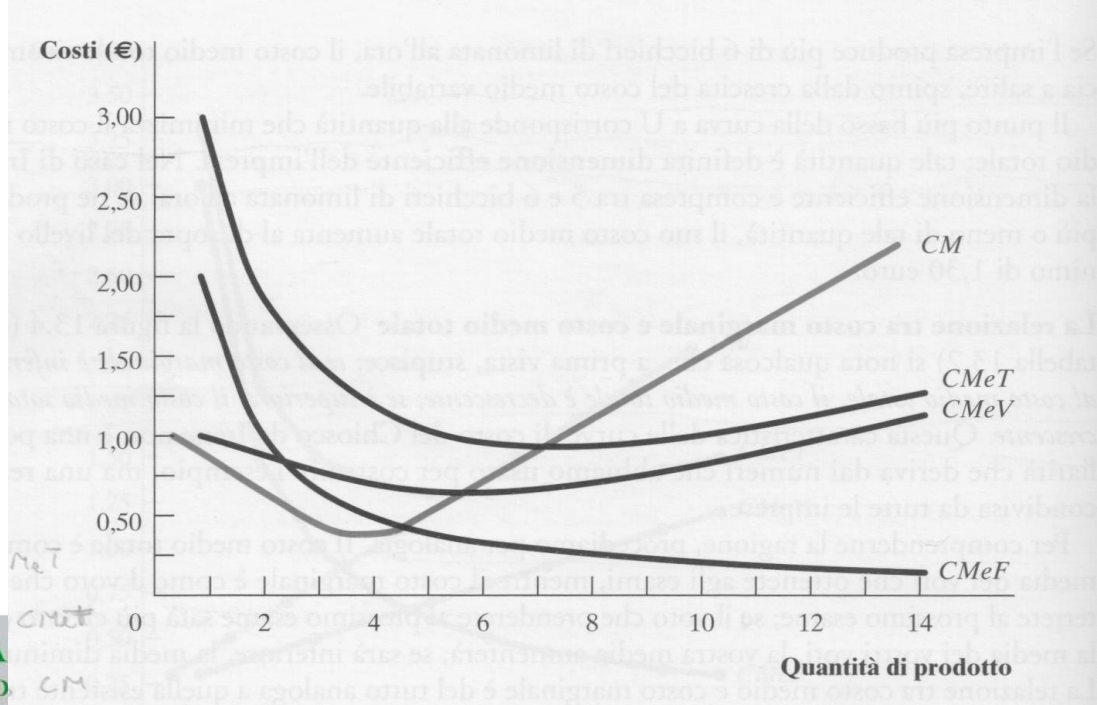
Le diverse misure di costo

CM: è crescente all'aumentare della quantità prodotta.
CMeT: forma ad U.

- Se il costo marginale è inferiore al costo medio totale, quest'ultimo è decrescente e viceversa.
- La curva di CM interseca la curva di CMeT nel suo punto di minimo, corrispondente alla dimensione efficiente.

Dimensione efficiente: quantità di prodotto che minimizza il costo medio totale.

- CMeV cresce prima di CMeT
- CMeV incontra CM prima di CMeT
- CMeT e CMeV incontrano CM nel loro punto di minimo.



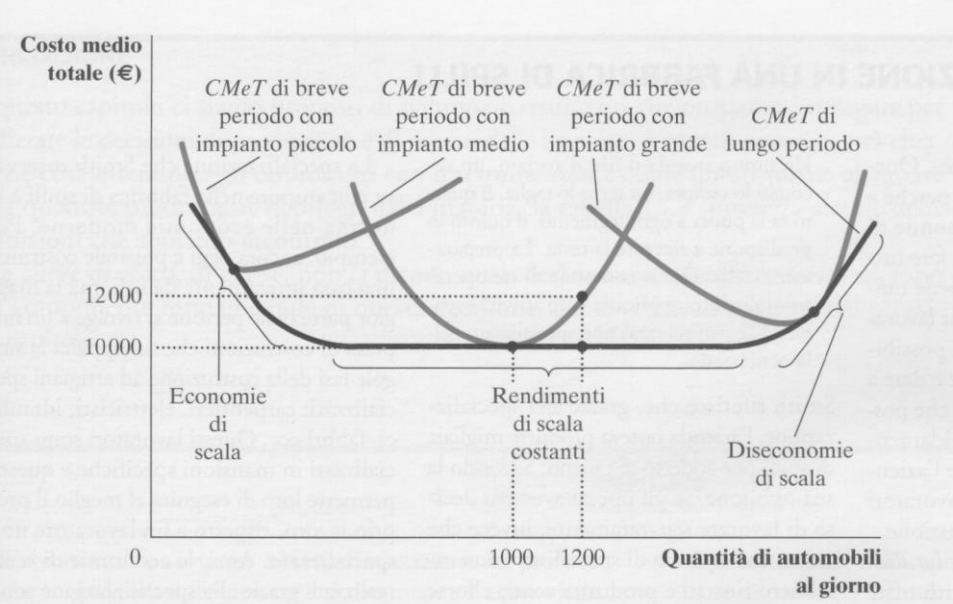
I COSTI DI PRODUZIONE
Costo nel breve e nel lungo periodo

- Le decisioni d'impresa sono fisse nel breve periodo, ma variabili nel lungo periodo, quindi la curva di costo di lungo periodo è diversa da quella di breve.
- Poiché le imprese godono di maggiore flessibilità nel lungo periodo:
  - ❖La CMeT nel lungo periodo ha una forma più appiattita rispetto a quella di breve periodo.
  - ❖Le curve di breve periodo giacciono al di sopra di quella di lungo periodo.

Economie di scala: proprietà per cui il CMeT di lungo periodo diminuisce all'aumentare della quantità prodotta.

Diseconomie di scala: proprietà per cui il CMeT di lungo periodo aumenta all'aumentare della quantità prodotta.

Rendimenti costanti di scala: proprietà per cui il CMeT di lungo periodo resta invariato al variare della quantità prodotta.



LE IMPRESE IN UN MERCATO CONCORRENZIALE

Il ricavo di un'impresa in concorrenza perfetta

- **Ricavo medio**: ricavo totale diviso per la quantità venduta
- **Ricavo marginale**: l'aumento del ricavo totale a fronte di un aumento unitario della quantità venduta.

Tabella 14.1 Ricavo totale, medio e marginale di un'impresa in concorrenza perfetta

Quantità (litri) (Q)	Prezzo (€) (P)	Ricavo totale (€) ($RT = P \times Q$)	Ricavo medio (€) ($RMe = RT/Q$)	Ricavo marginale (€) ($RM = \Delta RT/\Delta Q$)
1	6	6	6	6
2	6	12	6	6
3	6	18	6	6
4	6	24	6	6
5	6	30	6	6
6	6	36	6	6
7	6	42	6	6
8	6	48	6	

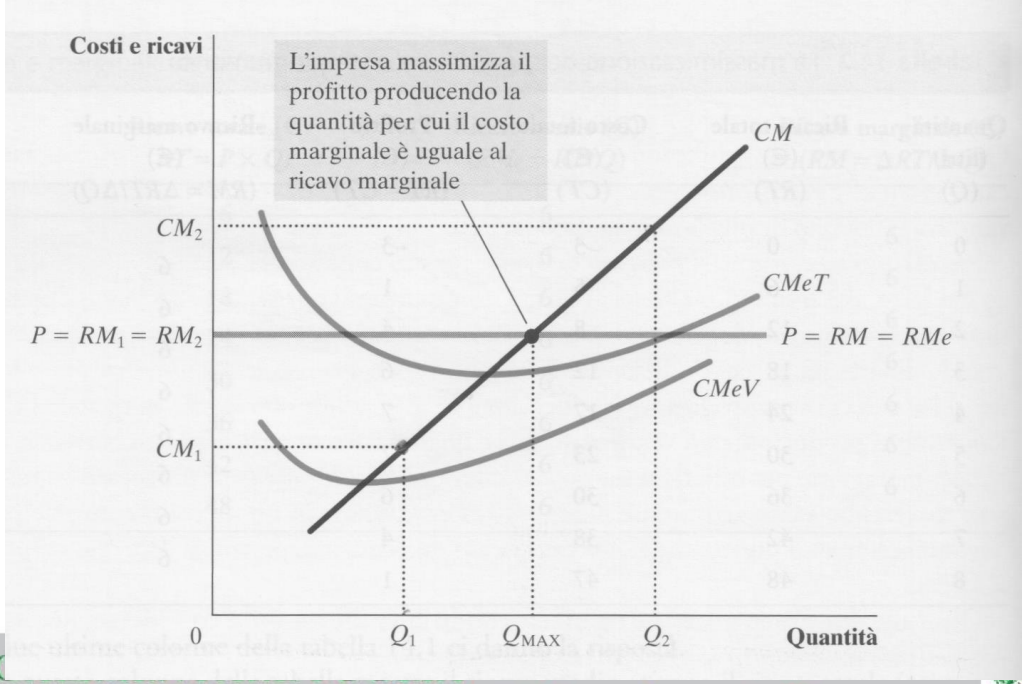
- Per tutte le imprese il ricavo medio è uguale al prezzo del bene.
- Per tutte le imprese il ricavo marginale è uguale al prezzo.

LE IMPRESE IN UN MERCATO CONCORRENZIALE

La massimizzazione del profitto

Tabella 14.2 La massimizzazione del profitto: un esempio numerico

Quantità (litri) (Q)	Ricavo totale (€) (RT)	Costo totale (€) (CT)	Profitto (€) ($RT - CT$)	Ricavo marginale (€) ($RM = \Delta RT/\Delta Q$)	Costo marginale (€) ($CM = \Delta CT/\Delta Q$)	Variazione del profitto (€) ($RM - CM$)
0	0	3	–3			
1	6	5	1	6	2	4
2	12	8	4	6	3	3
3	18	12	6	6	4	2
4	24	17	7	6	5	1
5	30	23	7	6	6	0
6	36	30	6	6	7	–1
7	42	38	4	6	8	–2
8	48	47	1	6	9	–3

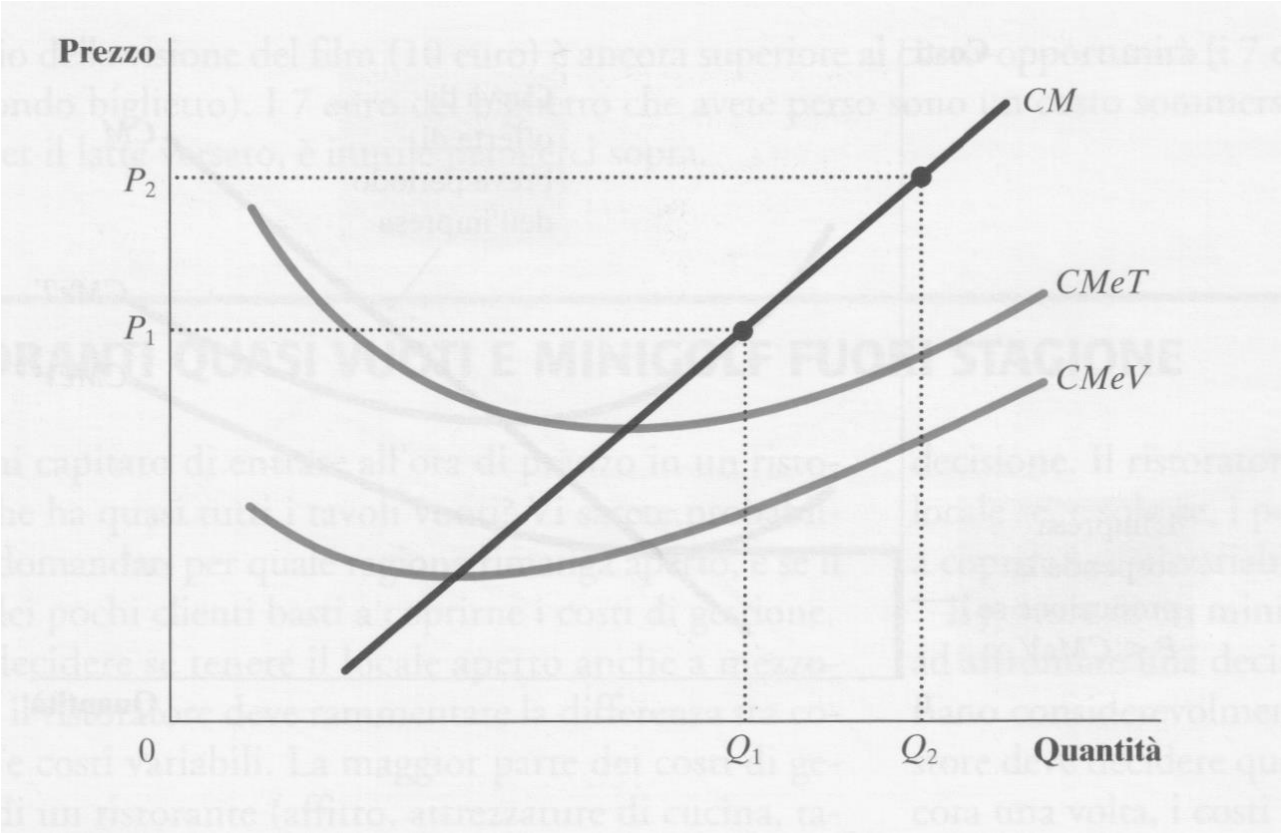


- Se RM>CM: l'impresa deve aumentare la prod. per aumentare il profitto.
- Se RM<CM: l'impresa deve diminuire la prod……
- Il livello di produzione che massimizza il profitto è quello per il quale il ricavo marginale è esattamente uguale al costo marginale.

LE IMPRESE IN UN MERCATO CONCORRENZIALE

La massimizzazione del profitto

La curva di costo marginale determina la quantità offerta dall'impresa in concorrenza perfetta a ogni dato livello di prezzo, ed è perciò la sua curva di offerta.

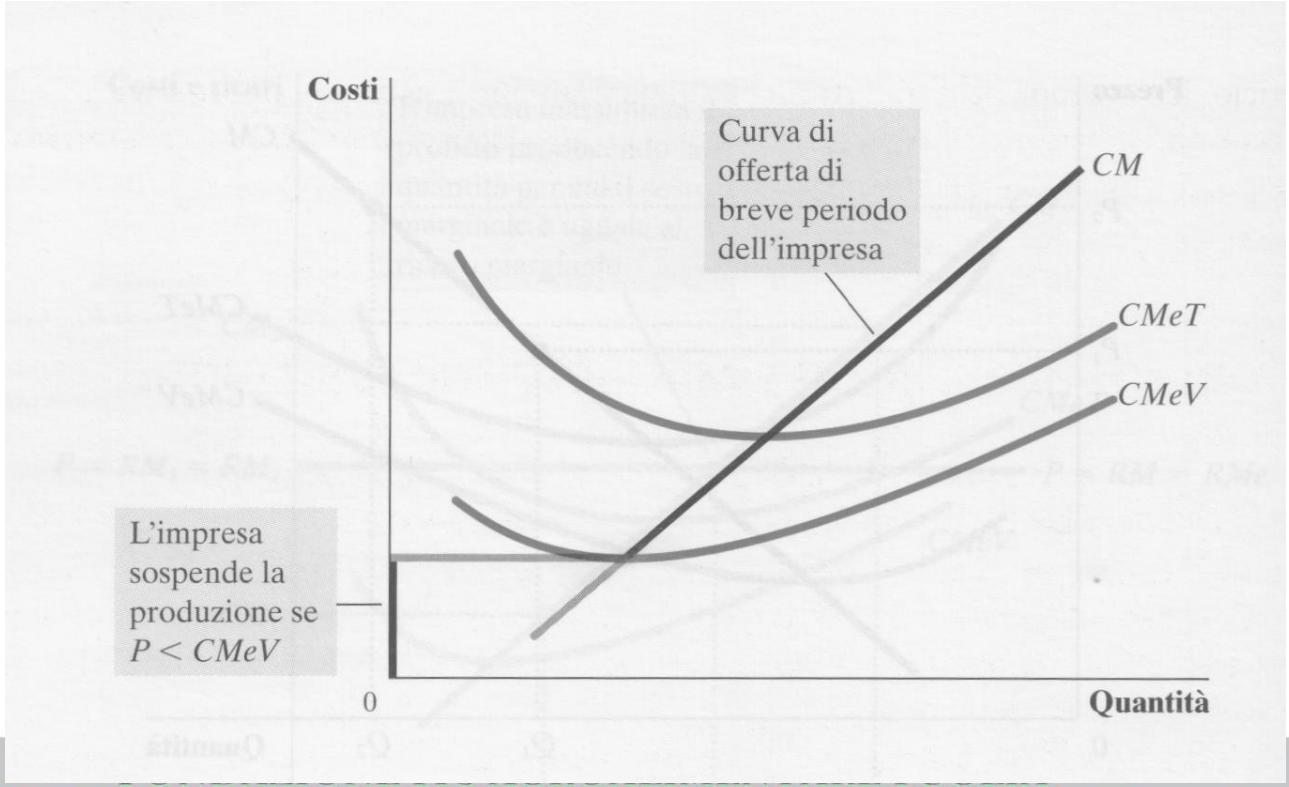


LE IMPRESE IN UN MERCATO CONCORRENZIALE

La sospensione temporanea della produzione

$$RT < CV \Rightarrow \frac{RT}{Q} < \frac{CV}{Q} \Rightarrow P < CMeV$$

La curva di offerta di breve periodo dell'impresa in concorrenza perfetta è la porzione della sua curva di CM che si trova al di sopra del CMeV.



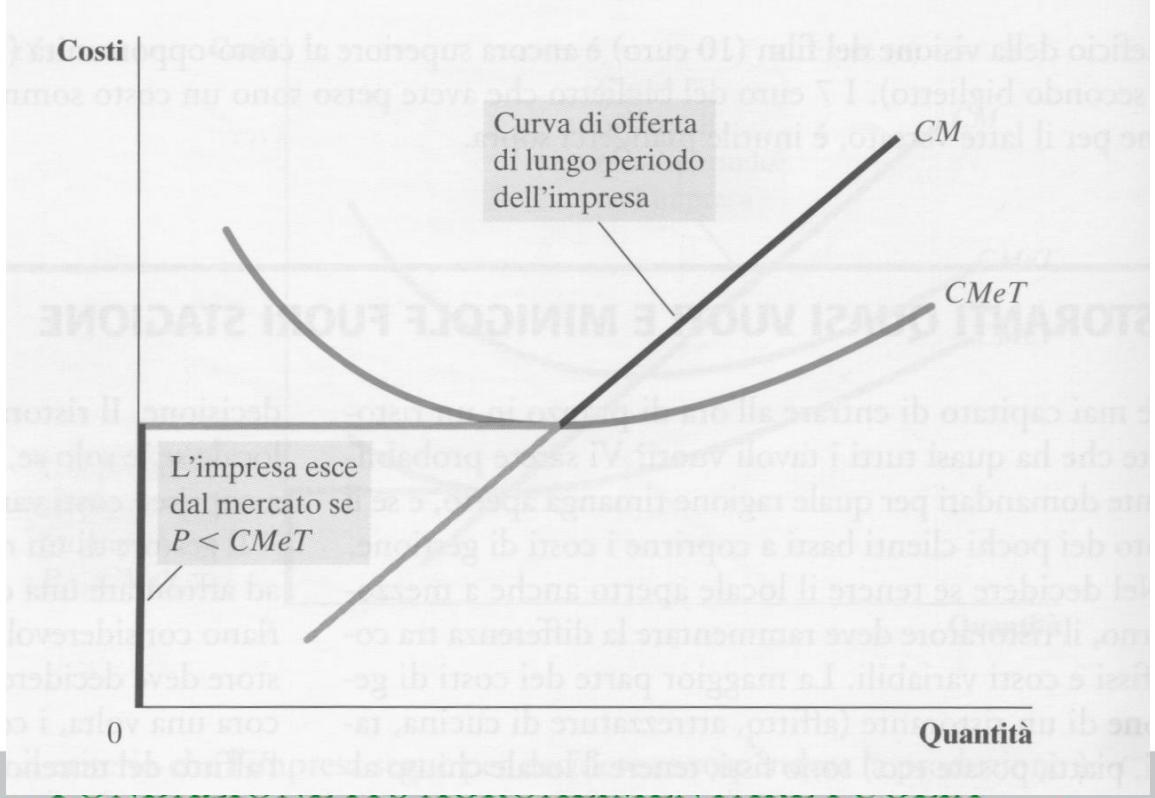
LE IMPRESE IN UN MERCATO CONCORRENZIALE

La decisione di ingresso o di uscita nel lungo periodo

$$Uscita: RT < CT \Rightarrow \frac{RT}{Q} < \frac{CT}{Q} \Rightarrow P < CMeT$$

$$Ingresso: P > CMeT$$

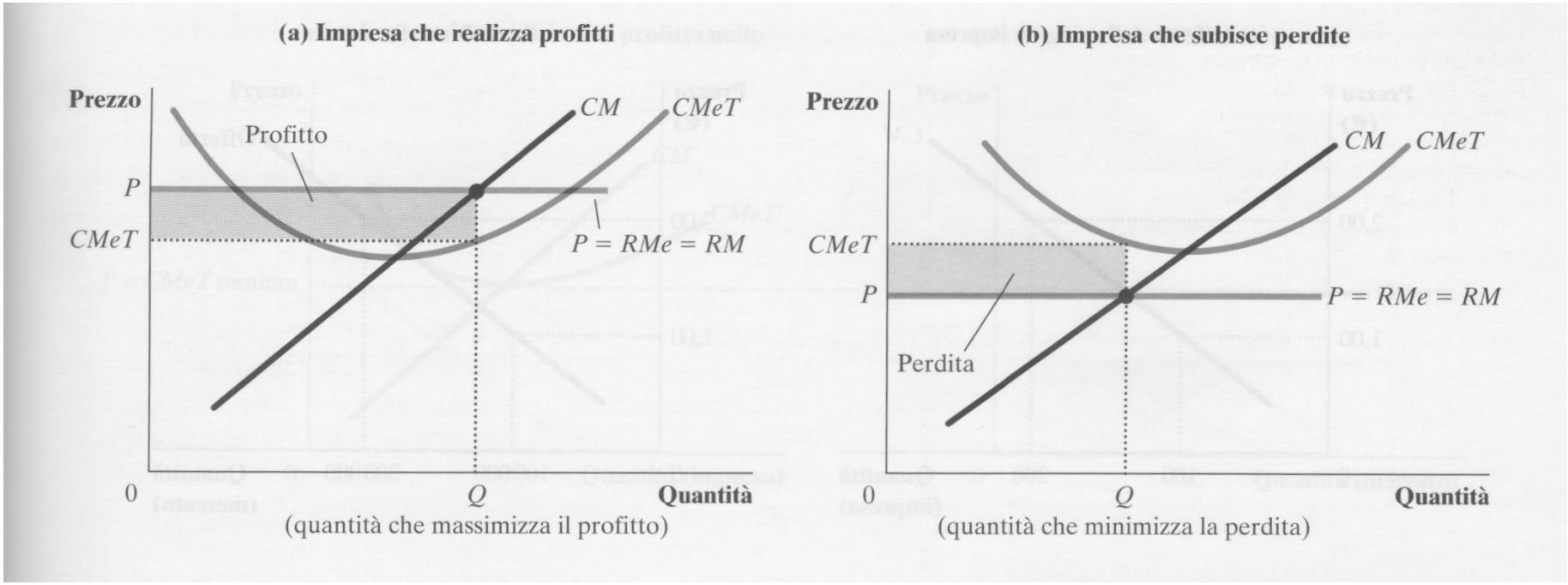
La curva di offerta di lungo periodo dell'impresa in concorrenza perfetta è la porzione della sua curva di CM che si trova al di sopra del CMeT.



LE IMPRESE IN UN MERCATO CONCORRENZIALE

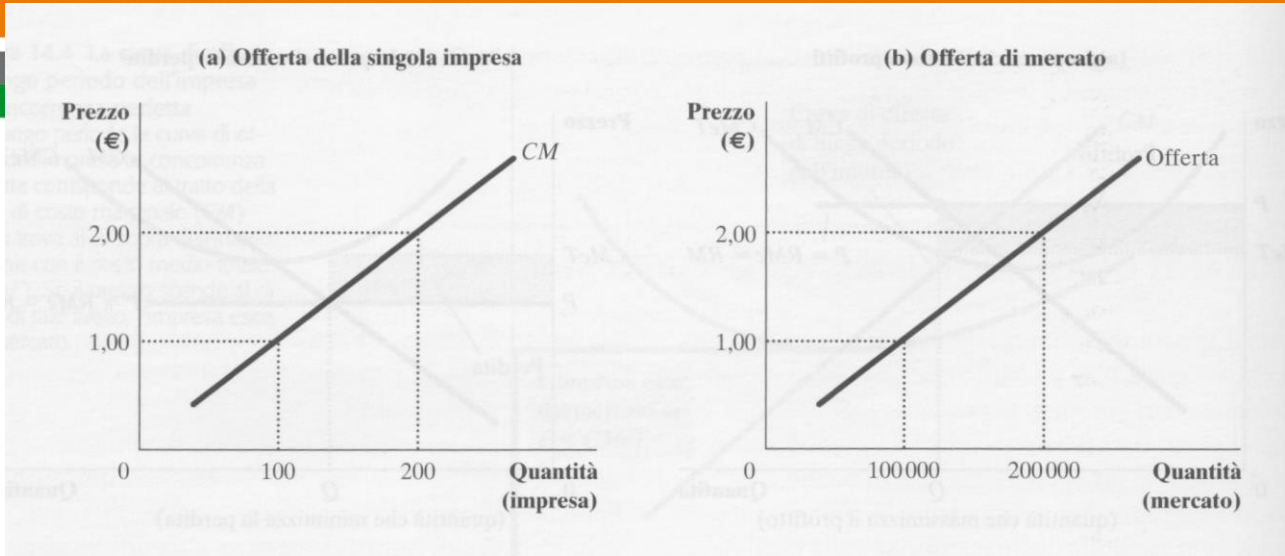
Misura grafica del profitto d'impresa in concorrenza perfetta

$$RT - CT = \frac{RT}{Q} - \frac{CT}{Q} Q = (P - CMeT)Q$$

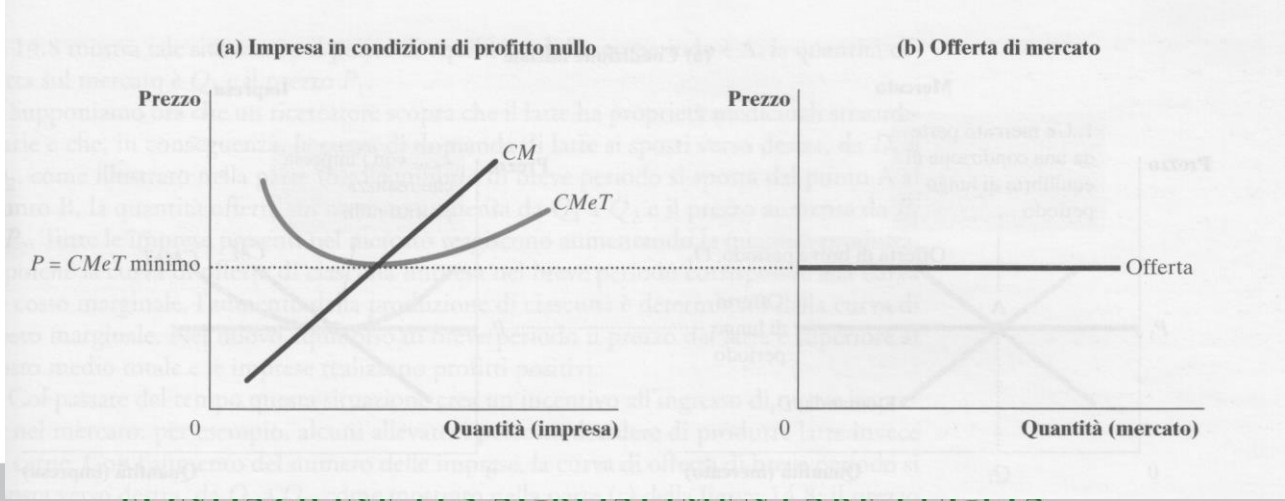


LE IMPRESE IN UN MERCATO CONCORRENZIALE

Curva di offerta in un mercato concorrenziale



Al termine del processo di ingresso e di uscita le imprese che rimangono nel mercato devono realizzare profitti economici nulli.



LE IMPRESE IN UN MERCATO CONCORRENZIALE

Curva di offerta in un mercato concorrenziale

- Se le imprese già presenti sul mercato sono redditizie, nuove imprese hanno un incentivo ad entrarvi: le nuove entrate fanno aumentare il numero delle imprese e la quantità complessivamente offerta, spingendo verso il basso il prezzo e i profitti.
- Se le imprese subiscono perdite, le imprese esistenti sul mercato hanno un incentivo ad uscirne: il numero delle imprese e la quantità prodotta diminuisce, spingendo il prezzo ed il profitto verso il basso.
- Al termine del processo di ingresso e di uscita le imprese che rimangono nel mercato devono realizzare profitti economici nulli:

Profitto = (P-CMeT)

Profitto nullo se P=CMeT

se P<CMeT profitto <0 e le imprese esistenti escono

se P>CMeT profitto>0 e nuove imprese entrano

- Il processo di entrata ed uscita ha termine quando il prezzo eguaglia il CMeT.