



Vivian Figer

**Programas de fidelização e seu impacto no regime de
concorrência na indústria aérea americana**

Dissertação de Mestrado

Dissertação apresentada como requisito parcial para
obtenção do título de Mestre pelo Programa de Pós-
Graduação em Economia da PUC-Rio.

Orientador: João Manoel Pinho de Mello

Rio de Janeiro, março de 2007



Vivian Figer

**Programas de fidelização e seu impacto no regime de
concorrência na indústria aérea americana**

Dissertação apresentada como requisito parcial para
obtenção do título de Mestre pelo Programa de Pós-
Graduação em Economia da PUC-Rio. Aprovada pela
Comissão Examinadora abaixo assinada.

João Manoel Pinho de Mello

Orientador
PUC-Rio

Vinicius do Nascimento Carrasco

PUC-Rio

Leonardo Bandeira Rezende

PUC-Rio

Luiz Henrique Bertolino Braido

EPGE/FGV

João Pontes Nogueira

Coordenador(a) Setorial do Centro de Ciências Sociais - PUC-Rio

Rio de Janeiro, 26 de março de 2007

Todos os direitos reservados. É proibida a reprodução total ou parcial do trabalho sem autorização da universidade, da autora e do orientador.

Vivian Figer

Graduou-se em Engenharia de Produção pela Universidade Federal do Rio de Janeiro

Ficha Catalográfica

Figer, Vivian

Programas de fidelização e seu impacto no regime de concorrência na indústria aérea americana / Vivian Figer ; orientador: João Manoel Pinho de Mello. – 2007.

52 f. ; 30 cm

Dissertação (Mestrado em Economia)– Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2007.

Inclui bibliografia

1. Economia – Teses. 2. Programa de fidelização. 3. Competição no mercado. 4. Liberalização. I. Mello, João Manoel Pinho de. II. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Departamento de Economia. III. Título.

CDD: 330

Para as minhas avós Zilda e Helena

Agradecimentos

Primeiramente, gostaria de agradecer ao meu orientador João Manoel pelo apoio, interesse, atenção e dedicação ao longo da elaboração da tese.

Também gostaria de agradecer a todos os professores e funcionários do departamento, especialmente ao professor Vinícius Carrasco pela sua sempre disposição em ouvir e contribuir, e às secretárias do departamento Graça e Bianca.

Agradeço aos companheiros de turma, especialmente Joana Naritomi, Edson Severnini, Nelson Camanho, Marcos Vinícius Viváqua, Diogo Almeida e Bernardo Silveira que contribuíram para que estes dois anos fossem tão ricos.

Agradeço aos meus amigos que sempre tornaram minha vida muito mais feliz

Agradeço a toda minha família, especialmente meus pais e irmãos, que sempre me apoiaram e torceram por mim. Sem eles esta tese nem teria começado.

Finalmente agradeço ao meu namorado Dudu, pelo seu amor.

Resumo

Figer, Vivian; Mello, João Manoel Pinho de (Orientador). **Programas de fidelização e seu impacto no regime de concorrência na indústria aérea americana.** Rio de Janeiro, 2007. 52p. Dissertação de Mestrado - Departamento de Economia, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

Frequent flyer programs (FFPs) - programas de viajantes freqüentes, mais conhecidos como programas de milhagem - é um indutor de lealdade do consumidor. Ao premiar o cliente por acumular compras na companhia de forma não-linear, estes podem alterar a intensidade da competição no mercado. Estudos empíricos passados já tentaram estimar os efeitos dos FFPs nos preços. Entretanto, a maioria focou em fazê-lo via dominância do aeroporto, aliança e outros. O objetivo deste trabalho é investigar o impacto da fatia de consumidores capturados nos preços correntes, causados pela introdução de custos artificiais de troca no mercado. A forma reduzida estimada sugere uma correlação de aproximadamente 13% entre preços correntes e a variável construída que representa um índice de fidelidade passado. O resultado é robusto a estimativas adicionais.

Palavras-chave

programa de fidelização; competição no mercado; liberalização

Abstract

Figer, Vivian; Mello, João Manoel Pinho de (Advisor). **The impact of frequent flyer programs on market competition in the American domestic airline industry.** Rio de Janeiro, 2007. 52p. MSc. Dissertation - Departamento de Economia, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

Frequent flyer program is a type of consumer loyalty program. By rewarding consumer in a non-linear way for accumulating purchases, it may alter the intensity of price competition. Empirical studies have measured the impact of FFP in prices. However, they focus on its impact through airport dominance, alliances and other features. The objective of this study is to investigate the impact of the share of locked in consumers on prices, caused by the introduction of artificial switching costs in the market. The reduced form estimates suggest a correlation of approximately 13% between current prices and the constructed variable fidelization index. The result is robust to additional estimates.

Keywords

reward program; market competition; liberalization

Sumário

1	Introdução	10
2	Uma breve história do setor aéreo e os FFPs	13
2.1	Frequent Flyer Programs	18
3	Literatura teórica	23
4	Resultados empíricos	29
4.1	Base de dados	30
4.2	Metodologia empírica	31
4.3	Resultados	34
4.4	Testes de robustez	36
5	Conclusão	39
6	Referências bibliográficas	40
7	Apêndice	44
7.1	Tabelas	44

Lista de tabelas

Tabela 1 – Medidas de concentração	14
Tabela 2 – Número de rotas por companhia	15
Tabela 3 – Estatísticas descritivas	44
Tabela 4 – Estimativas 1	45
Tabela 5 – Estimativas 2	46
Tabela 6 – Estimativas 3	47
Tabela 7 – Estimativas 4	48
Tabela 8 – Estimativas 5	49
Tabela 9 – Estimativas 6	50
Tabela 10 – Estimativas 7	51
Tabela 11 – Estimativas 8	52