

O Enigma

No filme “O jogo da imitação” que se passa durante a Segunda Guerra Mundial, Alan Turing tem um papel importante ao criar uma máquina capaz de decifrar a Enigma alemã. Desde a criação de Turing até os dias de hoje tivemos um grande avanço tecnológico. Um assunto que tem ganhado espaço é a IA (Inteligência Artificial), que tem capacidade de imitar ou até mesmo realizar tarefas humanas.

Abaixo veremos exemplos do uso da IA, onde perguntas foram feitas para pessoas comuns e também para a Inteligência Artificial, seu desafio é tentar descobrir qual das respostas foi dada pela IA e qual foi dada pela pessoa humana. Boa sorte!

Pergunta 1:

Como seria a viagem dos seus sonhos?

R1: A viagem dos meus sonhos inclui um destino exótico com praias deslumbrantes e uma rica cultura local. Quero explorar, experimentar novos sabores e apreciar paisagens incríveis, seja nas montanhas serenas ou à beira-mar relaxante, criando memórias incríveis.

R2: A viagem dos meus sonhos seria para um lugar paradisíaco, onde eu possa conhecer uma cultura diferente, provar a culinária local, vivenciar momentos ímpares e retornar com memórias que me darão a sensação de realização.

Pergunta 2:

Qual foi a maior aventura que você viveu durante uma viagem?

R1: No início dos anos 90 viajei para o Pantanal atravessando o Rio Paraguai com a balsa em um dia raro de muito frio na região. E aproveitando a ocasião fomos até a Bolívia onde na divisa fomos vistoriados por soldados bolivianos armados com fuzis e metralhadoras na mão, não tendo problema algum.

R2: A maior aventura que eu poderia imaginar seria uma expedição de descoberta e exploração em um lugar remoto e pouco explorado, como uma selva densa ou um deserto inexplorado. Essa aventura seria repleta de desafios,

como superar obstáculos naturais, lidar com condições climáticas extremas e explorar territórios desconhecidos.

Pergunta 3:

Você planeja suas viagens com antecedência ou deixa tudo para a última hora?

R1:Minha abordagem varia com as circunstâncias. Planejar com antecedência garante promoções, preços melhores e evita contratempos. Um planejamento seguro maximiza o aproveitamento do destino, explorando pontos turísticos e atividades intuitivas.

R2:Eu planejava com antecedência, para programar uma viagem com bastante sucesso, e para ter uma viagem mais segura.

Entrevista:

O Mundo das Viagens: Uma Conversa com Alessandra Grandó Stieven, sócia fundadora da Four Travell Viagens e Turismo.

Em 2015, quatro colegas de trabalho deram início a uma tarefa bastante desafiadora, fundando a agência de viagens "Four Travell Viagens e Turismo". Dentre estes colegas estava a Alessandra Grandó Stieven, que hoje é a nossa convidada e vai nos contar um pouco os bastidores desta grande e inspiradora conquista.

Nesta entrevista, mergulharemos em momentos importantes da história da Four Travell. Discutiremos os desafios enfrentados desde a sua fundação e como a agência se adaptou a um cenário em constante mudança. Alessandra compartilhará conosco como eles lidam com as preocupações dos clientes,

incluindo cancelamentos e mudanças nos planos de viagem. Além disso, abordaremos a personalização de viagens de acordo com as preferências individuais dos clientes, uma das marcas registradas da agência.

À medida que a conversa se desenrola, Alessandra compartilha conosco os destinos mais populares entre os clientes e nos conta o que os torna tão atrativos. Também exploraremos as maiores realizações da Four Travell e como a agência coleta feedback dos clientes para aprimorar continuamente seus serviços. E, é claro, vamos falar sobre os diferenciais que fazem da Four Travell a escolha preferencial para os viajantes.

Vamos agora para nossa conversa com Alessandra, a sócia fundadora da Four Travell Viagens e Turismo. Hoje, teremos a oportunidade de conhecer sua história no mundo das viagens. Desde já agradecemos por compartilhar um pouco dessa história conosco.

Perguntas e Respostas:

Apresentação:

“Olá, meu nome é Alessandra e eu sou sócia-proprietária da agência de viagens Four Travell Viagens e Turismo. E hoje eu estou aqui para responder algumas perguntas relacionadas a minha agência”.

Como e quando surgiu a ideia de fundar a Four Travell Viagens e Turismo?

“Nós éramos em quatro colegas que trabalhavam em outra agência, e após alguns episódios, acontecimentos nessa agência, então a gente começou a pensar se de repente não seria o momento de, nós próprios trilharmos nosso caminho, e...colocar uma agência para nós, uma vez que já éramos nós quem administrava, quem praticamente tocava a outra agência”.

Qual foi o maior desafio que a agência enfrentou desde sua fundação?

"como diz aquele ditado a gente começou com "a cara e a coragem", resolvemos em quatro(pessoas) abrir uma agência e assim a gente fez acontecer, a única certeza que a gente tinha é que a gente era comprometido, a gente tinha certeza do nosso potencial, e eu acho que isso fez toda diferença.

Nosso maior desafio...sem sombra de dúvidas foi a pandemia, nosso setor de turismo foi um dos mais afetados pela pandemia, então esse realmente desde o início da agência foi nosso maior desafio".

Como a Four Travell se adaptou às mudanças trazidas pela pandemia de Covid-19?

"Pra nós a pandemia foi bem complicado, foi um momento bem delicado. Primeiro a gente teve que se adaptar e tentar resolver os cancelamentos, como é uma coisa que a gente nunca tinha enfrentado, e que a gente não sabia como fazer, a gente teve que se adaptar,...a intermediar entre fornecedor e cliente, pra ver qua

"No início não foi fácil,...I seria a melhor opção. Aí de um lado a gente tinha os clientes que queriam cancelar a viagem e queriam o dinheiro de volta, do outro lado a gente tinha o fornecedor, que ele não podia prestar o serviço, devido a pandemia, mas também ele não tinha condições de devolver pra todo mundo o dinheiro que tinha recebido, então foi uma fase assim que...a cada dia surgiam novas notícias, surgiam novas informações, novas regras, e a gente tinha que se adaptar conforme o cliente e conforme o fornecedor. Foram praticamente 16 meses sem vender, então a gente teve que se adequar a...trabalhar, a desembolsar dinheiro e a não receber nada. A gente teve que enfrentar problemas com fornecedores que na pandemia fecharam as portas, e não cumpriram com os pacotes que a gente havia comprado, conseqüentemente pra não deixar o passageiro no chão, e o passageiro sem viagem, nós a agência, a gente teve que arcar, comprar novos pacotes, desembolsar esse valor pra poder cumprir com o contrato que a gente tinha com os clientes. Como nosso setor foi um dos mais afetados, hoje, depois que passou esse período difícil a gente ver que, negócio, o teu negócio, a tua

empresa, ela tem que tá bem estruturada financeiramente, pra ti poder passar por esse período de crise, e aí depois poder continuar sem dívidas, sem processos.

Como vocês lidam com as preocupações dos clientes, como cancelamentos ou mudanças nos planos de viagem?

“Pra nós a agência, o mais importante sempre é cumprir com o que foi contratado. Se é cancelado um voo, a gente tenta uma outra opção de acomodação, se o passageiro deseja mudar a data, a gente busca uma alternativa que fique melhor pra ele. A prioridade sempre vai ser o passageiro, o cliente e o serviço que foi contratado”.

Como a agência personaliza as viagens de acordo com as preferências individuais dos clientes?

“A agência sempre procura não vender “produto enlatado”, a gente não vende pacote fechado, pacote certinho conforme vem das operadoras. A gente sempre busca entender o que o cliente quer, aí o cliente quer ir pra praia, o cliente quer ficar num hotel com tudo incluído, o cliente quer ficar num hotel com café da manhã e fazer passeios, então o mais importante sempre é conversar com o cliente antes, fazer uma abordagem, e buscar informações pra ver qual é a necessidade, e o que ele busca, pra depois sim elaborar um pacote de viagens que vá ficar adequado com o que ele deseja”.

Quais são os destinos mais populares entre os clientes, e o que os torna atrativos?

“Geralmente o cliente busca o que tá em alta, o que tá sendo divulgado, então o passageiro que viaja no Brasil, dentro do Brasil, ele busca Nordeste(Região Nordeste do Brasil), busca as praias do Nordeste, devido a serem consideradas praias mais quentes, a culinária diferenciada. E pra fora do país Europa sempre tá em evidência, Estados Unidos também é um destino que

passageiros buscam muito, ou então um passageiro que o perfil dele é fazer cruzeiro, e isso você encontra tanto no Brasil quanto fora do país”.

Qual é a maior realização da Four Travell desde a sua fundação?

“Eu acho que a nossa maior realização, com certeza, é ter conseguido enfrentar essa pandemia né, conseguir manter a mesma equipe, e tá vendendo super bem hoje e inclusive né, precisando contratar mais pessoas pra poder dar conta de toda demanda que a gente tem. Essa com certeza eu acho que é a nossa maior realização”.

Como vocês coletam o feedback dos clientes para o aprimoramento dos serviços?

“Geralmente esse feedback ele é dado pelo cliente na volta da viagem, ele próprio entra em contato com a agência pra falar como foi a viagem, ou ele vem até a agência pra contar as experiências que teve, e até mesmo durante a viagem porque o que que a gente faz, a gente acompanha a viagem do passageiro do início, do embarque dele, até o fim da viagem, até o retorno, então nesse tempo a gente tá em contato com ele pra ver se tá tudo ok, se a viagem tá funcionando do jeito que ele imaginava, se os serviços contratados estão todos sendo prestados da maneira correta. Então eu acho que é isso, a gente mantém contato com o passageiro desde o momento que ele vem na agência, compra o pacote, até o momento que ele desembarca e chega em casa satisfeito”.

Como a Four Travell acompanha as tendências emergentes no setor de viagens?

“O nosso setor ele é sempre bem dinâmico, então as operadoras elas oferecem muitos treinamentos, oferecem road shows, a gente participa de visitas técnicas, a gente vai até o destino, a...a operadora proporciona ao agente de viagens ir até o destino para conhecer, conhecer a hotelaria, a gente participa de palestras, então é muito dinâmico, tem sempre um fornecedor oferecendo informações sobre o destino novo, sobre um pacote novo que

surgiu, sobre um produto novo que tá sendo lançado no mercado...e isso é muito bom porque a gente tá sempre por dentro de todas as tendências e o que tá...na moda no momento.

Quais são os diferenciais da agência que a torna a escolha preferencial para os viajantes?

“Eu acho que o nosso diferencial é a assessoria personalizada que a gente presta pra cada passageiro, desde a organização da viagem, do destino escolhido...até o pré check-in...num hotel, o check-out, toda assessoria que a gente presta, as informações do destino, do aeroporto, dos formulários que...que ajuda a preencher, eu acho que esse serviço personalizado, essa assessoria eu acho que é o diferencial, porque o cliente que ele contrata uma agência, e a agência presta todo o suporte, ele pode ter certeza que ele vai viajar tranquilo, seguro, e que ele não vai ter problemas ou algum incidente indesejado durante a viagem, e se acaso ocorrer ele sabe que ele tem o respaldo da agência e que a agência vai ajudar a resolver”.

Para aqueles que desejam ingressar na indústria de viagens ou abrir a própria agência, que conselhos você ofereceria?

“Eu acho que o principal conselho de todos é o conhecimento, é estudar. Tem que estudar muito, tu tem que estudar bastante pra poder vender uma viagem, tu tem que saber o destino que tu tá oferecendo, tu tem que ter conhecimento, tu tem que falar com propriedade para que o passageiro sinta segurança em tá comprando realmente um produto bom, um produto que vai satisfazer né...a escolha que ele fez, e pra isso tu tem que ter conhecimento tanto do operacional quanto do destino que tu ta ofertando, então tem que estudar bastante”.

Por fim gostaria de agradecer por compartilhar sua visão e sua experiência conosco, existe algo a mais que você gostaria de acrescentar antes de encerrarmos?

“Eu acho que a gente que agradece pela oportunidade de falar um pouquinho mais sobre o nosso ramo de trabalho, a gente sempre fala que vender viagens é como se fosse “vender sonhos”, então a gente já perdeu a conta de quantos passageiros voltaram ou...ou chegaram até a agência dizendo que o sonho deles era viajar para um destino, e aí depois voltaram pra agradecer, que a gente ajudou a realizar o sonho de vida deles, que era a viagem tão sonhada, que era o destino que eles...viviavam sonhando em visitar, eu acho que é isso. E se eu pudesse dar um conselho pra vocês...viagem! É muito bom, a viagem serve pra aproximar pessoas, a viagem serve pra encurtar distâncias, pra matar saudades, a viagem proporciona até pra uma empresa, um corporativo, proporciona negócios, proporciona alavancar a economia da empresa, então eu acho que viajar não é só...um hobby ou tirar férias, acho que viajar vai muito além disso, e a pessoa volta realizada, seja o destino que ela escolheu ou o que ela for fazer nessa viagem, sempre tem alguma coisa de bom pra tirar de uma viagem que a gente faz”.

Reportagem Principal:

Retirado de: Viagem e Turismo

123 Milhas: entenda o caso e o que o consumidor pode fazer

Advogado diz que empresa não pode oferecer apenas compensação em voucher e deve dar a opção de reembolso em dinheiro

Por Duda Vasconcellos

Atualizado em 22 ago 2023, 10h48 - Publicado em 21 ago 2023, 18h02



A empresa **123 Milhas** informou, na última sexta-feira (18), a suspensão dos pacotes e passagens aéreas da categoria “Promo123” com embarques previstos entre setembro e dezembro de 2023. Veja algumas perguntas e respostas sobre o caso.

O que é a “Promo123”?

Com preços baixíssimos, os pacotes promocionais reservam à startup o direito de emitir a passagem com embarque até 24 horas antes ou até 24 horas depois da data escolhida. Além disso, todos os outros dados do voo, como nome do aeroporto, companhia aérea, horário, duração, quantidade e duração das escalas não podem ser escolhidas e só serão informadas após a compra, até dez dias antes da viagem. É por esse motivo que a **123 Milhas** costuma chamar o produto de “passagem flexível” – e aqui já deu para entender que essa flexibilidade é exigida sobretudo do passageiro, como uma contrapartida aos valores tão baixos.

Por que a “Promo123” foi suspensa?

Em nota publicada nas redes sociais, a **123 Milhas** declarou que: “devido à persistência de circunstâncias de mercado adversas, alheias à nossa vontade, a linha Promo foi suspensa temporariamente e não emitiremos as passagens com embarque previsto de setembro a dezembro de 2023. Lamentamos profundamente esta situação e traçamos um plano para minimizar o impacto desta ação.”



Quem perderá a viagem?

Os pedidos da linha “Promo” com embarques previstos para os meses de setembro, outubro, novembro e dezembro de 2023 não serão emitidos. Porém, segundo a empresa, “caso você já tenha recebido sua passagem, localizador ou e-ticket, sua viagem está confirmada.”

Como funcionará o reembolso?

A **123 Milhas** informa que “devolverá integralmente os valores pagos pelos clientes, em vouchers acrescidos de correção monetária de 150% do CDI, acima da inflação e dos juros de mercado, para compra de quaisquer passagens, hotéis e pacotes na 123milhas.”

Como solicitar o voucher?

Os vouchers devem ser solicitados pelo [site da 123 Milhas](#) ou através do WhatsApp (31) 99397-0210. Eles poderão ser utilizados em outros serviços da empresa que não contemplam a categoria “Promo” (como passagens aéreas com datas determinadas, aluguel de veículos e reserva de hotéis) em até 36 meses a partir da data de solicitação.

Vale a pena usar o voucher?

O voucher corresponderá ao valor pago na tarifa “Promo 123”, que, inevitavelmente, é muito inferior aos dos outros serviços oferecidos pela empresa. Por exemplo: em abril de 2023, a página anunciava um voo para Orlando por R\$ 3.664 e também um outro voo para o mesmo destino, na categoria promocional, por R\$ 728, incluindo taxas. Ou seja, o valor do reembolso oferecido pela categoria “Promo” não arcará integralmente com o valor de uma passagem para o mesmo destino.

Além disso, a **123 Milhas** está parcelando o valor dos vouchers de maneira não cumulativa: os cupons são emitidos separados por passageiros, trecho de ida e volta e reserva hoteleira. Segundo a empresa, “os vouchers foram divididos para possibilitar ao cliente diferentes tipos de compra. Dessa forma, o cliente tem mais flexibilidade e liberdade de escolha do que com um só voucher no valor total.”

Mas isto não é o que está acontecendo na prática, como mostra um dos relatos no [Reclame Aqui](#): “Fiz duas compras na 123 Milhas com a Promo123. Uma pra janeiro de 2024 e outra pra janeiro de 2025, dois adultos e duas crianças para os Estados Unidos. Efetuei o pagamento via PIX e boleto à vista. Já tenho hotel reservado, carro alugado, passeios pagos, etc. Fui surpreendido ao saber que os vôos estavam suspensos e que eu deveria pedir o reembolso. Assim o fiz.

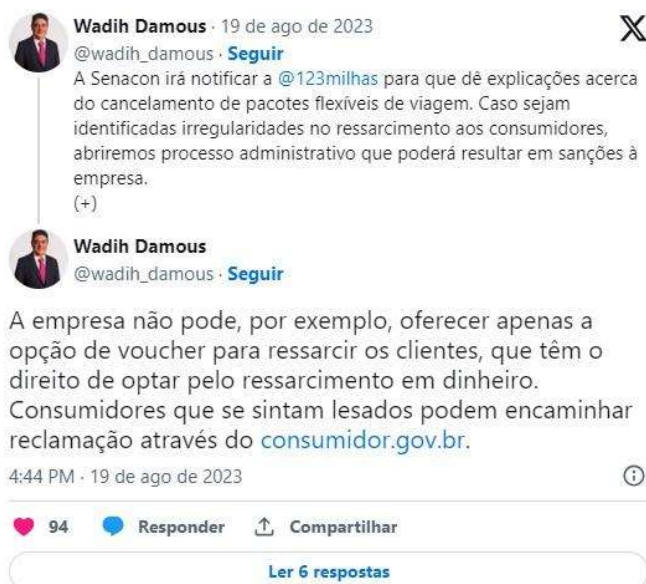
Quando recebi o reembolso, cada compra foi dividida em cinco vouchers com valores pequenos. Fui tentar comprar passagens novas, sabendo que eu teria que pagar mais caro. Foi então que fui surpreendido novamente com a informação que só poderia utilizar UM VOUCHER por vez. A questão é que somos dois adultos e duas crianças e não consigo comprar as passagens das crianças separadamente. [...] Quero e preciso comprar as novas passagens utilizando TODOS OS MEUS VOUCHERS e não apenas um. Eu paguei de uma vez, exijo que me devolvam da mesma forma.” A **123 Milhas** ainda não respondeu a queixa.

O que diz a justiça?

Em nota à imprensa, o Ministério do Turismo afirma que “já acionou o Ministério da Justiça e Segurança Pública para que, por meio da Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon), avalie a instauração de um procedimento investigativo que esclareça as razões de tais cancelamentos, identifique todos as pessoas atingidas e promova a reparação de danos a todos os clientes prejudicados.”

Wadih Damous, Secretário Nacional do Consumidor, afirma que “a empresa não pode, por exemplo, oferecer apenas a opção de voucher para ressarcir os clientes, que têm o direito de optar pelo ressarcimento em dinheiro.

Consumidores que se sintam lesados podem encaminhar reclamação através do <https://consumidor.gov.br>”.



Wadih Damous · 19 de ago de 2023
@wadih_damous · Seguir

A Senacon irá notificar a @123milhas para que dê explicações acerca do cancelamento de pacotes flexíveis de viagem. Caso sejam identificadas irregularidades no ressarcimento aos consumidores, abriremos processo administrativo que poderá resultar em sanções à empresa.
(+)

Wadih Damous
@wadih_damous · Seguir

A empresa não pode, por exemplo, oferecer apenas a opção de voucher para ressarcir os clientes, que têm o direito de optar pelo ressarcimento em dinheiro. Consumidores que se sintam lesados podem encaminhar reclamação através do consumidor.gov.br.

4:44 PM · 19 de ago de 2023

94 Responder Compartilhar

Ler 6 respostas

A Embratur se pronunciou no final desta segunda-feira (21) e declarou apoio à Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon), ao Ministério da Justiça e ao Ministério do Turismo (MTur) com o intuito de apurar o caso e garantir a reparação dos danos causados. A Senacon informou que notificou a 123 Milhas para que a agência preste esclarecimentos. Segundo a Secretaria, a cláusula que permite o cancelamento unilateral dos pacotes é nula porque se trata de um abuso contra o direito do consumidor. O objetivo é que os compradores prejudicados tenham os valores pagos devolvidos com correção monetária.

Segundo o advogado da Fórum Hub, Alisson Santos, os direitos do consumidor perante a lei são: “O direito do cumprimento liminar dos serviços contratados por parte da empresa 123 Milhas; direito ao ressarcimento dos valores pagos com atualização monetária, juros e multa e direito ao dano moral pelos prejuízos causados ao cliente.”

Notas

João:

Alunos do IFSUL Visitam Usina de Itaipu em Foz do Iguaçu

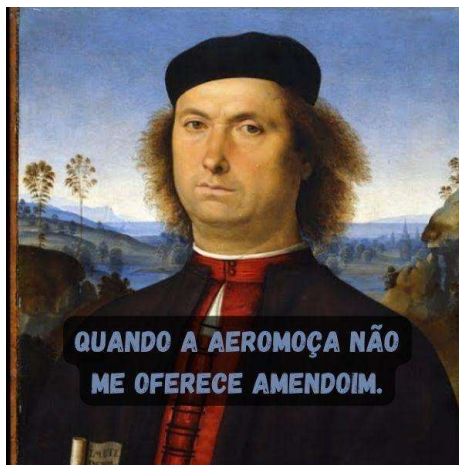
De 25 a 28 de setembro os alunos dos terceiros anos do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul (IFSUL), Câmpus Passo Fundo viajaram para a cidade de Foz do Iguaçu, através do transporte disponibilizado pela instituição, com o propósito de realizar uma visita técnica à Usina Hidrelétrica de Itaipu.

Ricardo:

Jogos Escolares

O Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul (IFSUL), Campus Passo Fundo, informa que nos dias 17 e 18 de julho, um grupo de atletas do instituto viajou para a cidade de Pelotas, com o transporte disponibilizado pela instituição, com a finalidade de disputar os jogos intercampus.

Mememes:



Editorial:

João:

Em Busca do Novo Normal

Nos últimos anos, o mundo das viagens passou por situações desafiadoras. A famosa pandemia de COVID-19 fechou fronteiras, cancelou voos e trouxe o setor de viagens à sua maior crise em décadas. No entanto, após estes acontecimentos, a indústria de viagens está se recuperando, a maioria das viagens já foram remarçadas e novas viagens estão tomando forma de maneira surpreendente.

Este editorial tem como objetivo destacar as mudanças que ocorreram no mundo das viagens e como elas estão reinventando completamente o setor

turístico. As viagens não serão mais as mesmas, mas isso não é necessariamente algo negativo. Vamos observar como este setor se adaptou e como os viajantes podem se beneficiar dessas mudanças.

1. Reservas flexíveis: O setor de viagens agora oferece opções com cancelamentos mais flexíveis, permitindo que os viajantes ajustem suas reservas conforme a necessidade do momento.
2. Tecnologia de segurança: Em aeroportos foram implementadas tecnologias avançadas, como verificações de temperatura sem contato, check-ins digitais e scanners tecnológicos, tudo isso para tornar as viagens mais seguras e eficientes.
3. Ofertas atrativas: Vendedores de serviços de viagem estão oferecendo ofertas especiais para atrair os viajantes de volta ao setor, tornando as viagens mais acessíveis.
4. Experiências personalizadas: Agências de viagens estão personalizando pacotes para atender aos interesses individuais dos viajantes, proporcionando experiências mais significativas.
5. Sustentabilidade: Muitas empresas do setor de viagens estão adotando práticas mais ecológicas, como redução de plástico, apoio a projetos de conservação e opções de transporte sustentáveis, como os famosos veículos elétricos.

Com base em todas essas informações, ao planejar suas viagens, escolha destinos que ofereçam produtos e condições que se adaptem a sua necessidade, onde você possa ter uma experiência mais personalizada, confira as políticas de cancelamento para mais flexibilidade, apoie a economia local comprando em agências da sua região e quando for viajar aproveite restaurantes e lojas locais, tornando sua experiência rica em aprendizados.

Mesmo com as mudanças nas viagens pós-pandemia, nossa vontade de explorar o mundo ainda continua. A busca por experiências com novos lugares permanece mais forte do que nunca. Portanto, com responsabilidade e consciência, podemos aproveitar ao máximo essa nova jornada que se estabelece no setor de viagens.

Textos Livres:

João 1: Infográfico

Amelia Earhart: Um Voo na História

Neste infográfico, mergulhamos na história de Amelia Earhart, uma aviadora que desafiou os limites e inspirou inúmeras gerações na aviação. Vamos explorar sua incrível jornada nos céus e conhecer os momentos mais significantes de sua vida. Descubra como ela quebrou barreiras, inspirando viajantes e aventureiros ao longo do mundo. Venha conosco nessa viagem visual pela vida de Amelia Earhart, uma verdadeira lenda que nos ensina que não há barreiras quando se tem determinação, coragem e paixão.

Primeira mulher a PILOTAR SOZINHA pelo Oceano Atlântico.

1921 executou seu **PRIMEIRO VOO**, tornando-se a 16ª mulher a obter licença de voo da Fédération Aéronautique Internationale.

1925 foi considerada uma das **MELHORES PILOTOS DOS ESTADOS UNIDOS** e tornou-se membro da Associação Nacional de Aeronáutica.

Nasceu em Atchison, Kansas, no dia 24 de julho de 1897. Gostava de **AVENTURAS E LEITURA**. Foi pioneira na aviação dos Estados Unidos e defensora dos direitos das mulheres.

Fez **TREINAMENTO DE ENFERMAGEM NA CRUZ VERMELHA** para ajudar soldados feridos da Primeira Guerra Mundial.

1932, realizou o **PRIMEIRO VOO SOZINHA**. 1935 empreendeu voo ao **REDOR DO MUNDO**, mas não conseguiu finalizar a aventura.

1937 tentou novamente, quando já tinha voado cerca de 22.000 milhas fez seu **ÚLTIMO CONTATO** no dia 02 de Julho, **DESAPARECEU** e nunca mais seu corpo e vestígios do avião foram encontrados.

O QUE AMELIA PROPORCIONOU PARA A HUMANIDADE.

- * **PROVOU QUE MULHERES PODERIAM SER PILOTAS E CONVENCEU O PÚBLICO AMERICANO DE QUE AVIÕES ERAM O FUTURO.**
- * **FUNDOU A NINETY-NINES, QUE VISA PROMOVER O AVANÇO DA AVIAÇÃO E INSPIRAR AS MULHERES A SEREM PILOTAS.**
- * **REVOLUCIONOU O CASAMENTO: RECUSOU-SE A MUDAR DE NOME E FEZ QUESTÃO DE DIVIDIR TAREFAS E DINHEIRO IGUALMENTE.**
- * **INFLUENCIOU A MODA: AS ROUPAS DE SUA MARCA TINHAM QUE SER FÁCEIS DE LAVAR POIS PARA AMELIA, AS MULHERES NÃO PODIAM PASSAR O DIA FAZENDO FAXINA.**

João 2: Artigo de opinião

Direitos dos Consumidores: O caso “Promo123”

A suspensão dos pacotes "Promo123" pela 123 Milhas levanta questões importantes sobre os direitos dos consumidores e as responsabilidades das

empresas de viagens. Neste artigo, vou falar um pouco sobre o caso e expressar meu posicionamento sobre o assunto.

A oferta de reembolso em vouchers, embora compreensível dadas as dificuldades enfrentadas pela empresa, levanta preocupações. Os valores das tarifas "Promo123" são claramente baixos, o que torna o reembolso insuficiente para cobrir o custo de uma passagem similar. Os consumidores, por direito, devem ter a opção de escolher entre vouchers e reembolso em dinheiro para proteger seus interesses financeiros.

Os direitos dos consumidores são fundamentais e devem ser respeitados. O Secretário Nacional do Consumidor afirmou que os consumidores têm o direito de optar pelo reembolso em dinheiro, não apenas em vouchers. A cláusula que permite o cancelamento por uma das partes dos pacotes é inválida e prejudica os direitos do consumidor.

Em resumo, o caso da 123 Milhas destaca a importância de proteger os direitos dos consumidores. Eles devem ter o direito de escolher entre vouchers e reembolso em dinheiro, para proteger seus interesses. As empresas de turismo devem cumprir seus compromissos contratuais e priorizar a satisfação do cliente. A proteção dos direitos dos consumidores deve ser uma prioridade para um mercado justo e confiável. Portanto vale destacar que é de extrema importância procurar referências de fornecedores antes de comprar uma viagem, e estar atento que ofertas muito baixas e valores inferiores ao que o mercado em geral oferece, não existem, desta maneira, o consumidor evita futuros transtornos como os que os passageiros da 123 Milhas estão enfrentando.