

Ricardo Lobo, Administrador da Vistos Lobo, a principal empresa portuguesa que trata profissionalmente a obtenção de vistos

«Ética e profissionalismo são o nosso lema»

A Vistos Lobo é a principal empresa portuguesa que trabalha profissionalmente na obtenção de vistos junto de embaixadas e consulados para os seus clientes, principalmente na área empresarial. Ricardo Lobo, Administrador da Vistos Lobo, sublinha a ética, o profissionalismo e o sentido de parceria na relação com os seus inúmeros clientes, alguns dos quais são das maiores multinacionais presentes em Portugal. A internacionalização da empresa e a diversificação empresarial para áreas de atividade próximas estão dentro da ambição e da atitude construtiva de um jovem empresário que pretende afirmar-se em cidades como Madrid, Luanda e muitas outras por esse mundo.

TEXTO » JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA » RUI ROCHA REIS

A Vistos Lobo, dirigida pelo empresário Ricardo Lobo, presta aos seus clientes o serviço de obtenção de vistos consulares para os seus clientes, estando capacitada para trabalhar com mais de duzentas embaixadas, consulados ou cônsules honorários instalados em Portugal, mas igualmente com muitas das representações diplomáticas acreditadas nas cidades de Madrid e de Paris.

A empresa de Ricardo Lobo trabalha com várias agências de viagens, que solicitam o serviço à empresa de modo a obter os vistos para os seus clientes. No fundo, a Vistos Lobo transformou-se numa empresa especializada no contato e na obtenção de vistos consulares para cidadãos, funcionários de empresas e empresários que necessitem de se deslocarem para outros países onde seja necessário a apresentação de um visto para a pessoa poder entrar nesse país.

A título de exemplo, aponta Ricardo Lobo, a internacionalização crescente das empresas portuguesas um pouco por todo o mundo, tem tido como efeito uma subida exponencial no número de requisições para a obtenção de vistos para representantes das empresas que procedem a esses processos de internacionalização.

Por outro lado, como já foi referido, a Vistos Lobo trabalha muito diretamente com várias agências de viagens, tratando de todos os aspetos relacionados com a obtenção de vistos para os clientes dessas agências. Segundo Ricardo Lobo, «nós uma intervenção nessa área marcada por uma ética comercial muito vinculada, em que privilegiamos as parcerias com várias agências de viagens a nível nacional, constituindo mesmo essa via a maioria das solicitações de vistos que nos chegam. No fundo, nós somos um intermediário profissional que atua de forma clara e transparente na obtenção de um serviço que não está no *core business* das agências, mas que constitui o *leit motiv* do nosso trabalho. E aí somos completamente profissionais, dedicados, zelosos do cumprimento das regras e da deontologia empresarial bem como das necessidades de confidencialidade e descrição em que em muitos casos se afigura necessário trabalhar. O nosso trabalho é profissional, de alta qualidade e de procura incessante de completa satisfação do cliente», enfatiza o gestor.

Cientes de renome

Convidado a explicitar nomes de empresas com as quais a Vistos Lobo tem man-

tido uma forte relação empresarial no domínio dos vistos, o empresário acede a mencionar algumas das entidades de maior prestígio mundial presentes em Portugal, como são os casos da Boston Consulting Group, da MacKinsay da Sonae, das Viajens El Corte Inglés, da Travel Store, da American Express, do Grupo Vendap, entre muitos outros.

Interrogado se a expansão da Sonae Distribuição para Angola poderá constituir uma oportunidade para apoiar a implementação da empresa nacional (em parceria com a empresária angolana Isabel dos Santos) naquele país de África, Ricardo Lobo recordou que ainda não existe uma decisão completa e definitiva para o momento em que essa entrada do maior grupo português de distribuição poderá acontecer em Angola, mas adiantou que a sua empresa foi contactada para apresentar propostas no sentido de apoiar na sua área a internacionalização da Sonae Distribuição em Angola.

A própria Vistos Lobo admite avançar num processo próprio de internacionalização, nomeadamente com uma futura abertura de um escritório direto em Madrid, e, eventualmente, num segundo momento, avançar para países como Angola, Cabo Verde e Moçambique. «Realmente,

depois de nos implementarmos na capital espanhola, os países de língua portuguesa constituem os nossos mercados prioritários a seguir.

Temos o sonho de abrir uma delegação em Luanda e países como Cabo Verde e Moçambique, deverão estar na primeira linha das nossas prioridades, enquanto no Brasil, que é um país de dimensão continental, poderemos avançar com um credenciado parceiro local».

No entanto, adiantou o empresário à **PAÍS ECONÓMICO**, a prioridade atual passa pela consolidação da operação da Vistas Lobo em Portugal tendo para o efeito aberto um escritório na cidade do Porto para prestar um serviço qualificado ao crescente número de clientes na capital nortenha, onde o reforço das rotas a partir da Invicta com Luanda levam a um crescente número de vistos de clientes da segunda principal cidade do país.

Complementarmente ao trabalho junto de embaixadas e consulados para a obtenção de vistos para os seus clientes, mas de modo a responderem com a celeridade que muitas vezes se impõe na entrega desses documentos aos seus clientes, por vezes já nos próprios aeroportos antes de embarcarem para os seus destinos, o grupo criou a Lobo Expresso, empresa especializada na entrega rápida e eficaz de documentos em qualquer ponto do território nacional. «É um serviço que já temos completamente operacional», sublinha Ricardo Lobo.

Por outro lado, enquanto o Grupo Lobo analisa e pondera a possibilidade de entrar na área do desporto em conjunto com outros parceiros, nomeadamente na área da gestão de carreiras desportivas de atletas de alta competição, seja no futebol, seja no futsal, ténis ou em outras áreas.

Por último, o Grupo Lobo também pondera estabelecer uma parceria com uma prestigiada corretora de seguros e criar dessa forma os seus próprios seguros, «talvez no formato de mediação, criando assim um pacote de seguros que permita disponibilizar além de seguros de viagens já existentes, a possibilidade dos clientes poderem



aceder a outras facilidades e benefícios, como por exemplo, em Angola poderem aceder a uma das melhores clínicas de

saúde existentes em Luanda, ou noutras cidades de países como o Brasil, China ou Rússia», finalizou Ricardo Lobo. ◀