

Ricardo Lobo, Administrador do Grupo RLobo, empresa líder em Portugal na área da tramitação de vistos consulares

Vamos ampliar os serviços que prestamos aos clientes

O Grupo RLobo foi fundado em 2009, fruto da visão e empenho de Ricardo Lobo, fundador e presidente do grupo. Com uma assinalável experiência de 15 anos na área da obtenção de vistos consulares, o empresário decidiu há seis anos dar um passo em frente com a constituição da Vistos Lobo, empresa especializada em fornecer serviços de excelência aos seus clientes, permitindo-lhes de forma mais segura, célere e económica, obterem um indispensável visto para viajarem. Entretanto, a empresa cresceu, abriu uma filial na cidade do Porto, e depois ultrapassou as fronteiras do país, abrindo uma delegação em Luanda, ao mesmo tempo que assegurava parcerias em Madrid e Paris, de modo a prestar um serviço qualificado a todos os que necessitavam de obter um visto para vários mercados que a Vistos Lobo assegura, nomeadamente Angola e Moçambique. Mais tarde, o Grupo RLobo criou também a empresa LoboExpress e a Lobo Seguros, com as quais complementa os serviços da Vistos Lobo e confere um serviço global e qualificado a cada cliente. No futuro a curto e médio prazo, nesta entrevista à

PAÍS ECONÓMICO Ricardo Lobo sublinha que o grupo pretende desenvolver novos negócios, nomeadamente através de uma empresa que possa prestar serviços de consultoria «como por exemplo mudar de operador de electricidade ou de gás, entre outros serviços em que possamos ajudar as pessoas a fazerem durante o dia o que tem de fazer libertando-as de tarefas necessárias mas que lhes poderiam absorver muito tempo e retirar-lhes do desempenho das suas funções profissionais ou empresariais», refere Ricardo Lobo, que adianta que a Vistos Lobo pretende igualmente reforçar a sua lógica internacional, tanto em África como na Europa.

TEXTO • JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA • CEDIDAS PELA VISTOS LOBO

Em 2009, depois de praticamente uma dezena de anos a trabalhar na área a obtenção de vistos consulares, Ricardo Lobo considerou que estava na altura de constituir a sua própria empresa de modo a conferir um estatuto empresarial mais sólido à sua actividade e conseguir dessa forma uma organização capaz de prestar ainda melhores serviços aos seus clientes e abarcar um conjunto de actividades complementares e indispensáveis a quem pretende obter um visto para viajar para outro país. Constituiu na altura a Vistos Lobo, empresa especializada na obtenção de vistos consulares, e que, reconhece Ricardo

Lobo, «fruto do extraordinário desenvolvimento das relações económicas e empresariais entre Portugal e Angola, nos permitiu trabalhar afincadamente e de forma muito profissional para conseguirmos marcar uma posição ímpar no quadro das empresas que em Portugal actuam nesta área empresarial da obtenção de vistos de viagem para os nossos clientes». Quem são geralmente esses clientes, questionámos? Ricardo Lobo sublinha que embora a Vistos Lobo trabalhe naturalmente com clientes individuais, «o grosso dos nossos clientes são as agências e alguns clientes empresariais. No que respeita às agências de viagem, os nossos principais

clientes são, respectivamente, a GeoStar, Bestravel, Go4Travel, Travelstore, Viagens El Corte Inglés e o Grupo Airmet», sublinhou o empresário. Fruto da estratégia assumida e do caminho empreendido, nestes seis anos de actividade crescente no nosso país, a Vistos Lobo é presentemente e de forma indiscutível, a empresa líder em Portugal no trabalho da obtenção de vistos consulares. Ricardo Lobo sublinha a importância de «termos formado uma equipa altamente qualificada e competente, capacitada para prestar o melhor serviço na nossa área que existe em Portugal. Neste ponto, devo sublinhar que não só mudámos as nossas





instalações em Lisboa, com a mudança para a rua Alfredo da Silva, bem como abrimos uma delegação na cidade do Porto, pois cada vez mais nos faziam pedidos de obtenção de vistos junto do consulado de Angola na Invicta, e por isso decidimos avançar com esse investimento. Aliás, desde o recente dia 29 de Abril que temos novas instalações no Porto, agora na rua Oliveira Monteiro, uma localização no centro da cidade e que dispõe de todas as condições de acolhimento dos clientes e para a prestar de um serviço altamente qualificado, como é, aliás, apanágio da Vistos Lobo», enfatiza o empresário.

Crescer em África

Mas, se a empresa cresceu e se modernizou em Portugal para atingir o já referido estatuto de liderança do sector, entendeu também dar passos na direcção da internacionalização, tendo criado também uma delegação em Luanda, capital de Angola, bem como «criámos parcerias para também estarmos representados e com uma posição nas cidades de Madrid e de Paris, pois cada vez mais existem cidadãos e empresários desses países que pretendem se relacionar economicamente com

países como Angola e Moçambique, e será mais fácil trabalharem com a Vistos Lobo para obterem vistos para viajarem para estes países de língua portuguesa», explica Ricardo Lobo.

Mas, como foi referido, a abertura de uma delegação em Luanda constituiu um passo considerado da maior importância na consolidação e crescimento da actividade da Vistos Lobo.

«Como é reconhecido, nesta última década as relações económicas e empresariais entre Portugal e Angola registaram um crescimento muito forte, não sendo por acaso que no presente estão praticamente 200 mil portugueses naquele país africano, além de que mais de nove mil empresas portuguesas exportam para Angola, e muitas pessoas ligadas a essas empresas têm de se deslocar ao país para concretizar esses negócios. Então, devido ao forte crescimento anual do relacionamento bilateral, a decisão da abertura de uma delegação em Luanda constituiu um passo normal e racional para podermos estar mais próximos dos nossos clientes angolanos e portugueses, e assim podermos prestar-lhes um melhor e mais eficaz serviço», acentuou Ricardo Lobo.

Apesar das recentes dificuldades financeiras existentes em Angola, fruto da baixa do preço do petróleo, Ricardo Lobo continua optimista não apenas quanto ao relacionamento entre os dois países, como ao próprio desenvolvimento interno da economia e da sociedade angolana. Salienta que a empresa tem trabalhado muito com clientes angolanos e portugueses, mas nos últimos anos também tem sido procurada pela comunidade chinesa em Angola, pois a presença de empresas e trabalhadores chineses em Angola é bastante forte, e «como o nosso *know how* é conhecido e reconhecido, fomos procurados por empresas chinesas para prestarmos serviços a elas próprias e aos seus trabalhadores. Pretendemos naturalmente reforçar os serviços prestados em Angola à comunidade chinesa que ali trabalha, o que permitirá à Vistos Lobo atingir também uma posição de forte liderança no nosso sector em Angola», refere Ricardo Lobo.

Chegar mais rápido aos clientes

Mas, obter um visto é muitas vezes muito mais de um simples trabalho burocrático. A vida moderna decorre a um ritmo muito elevado, e muitas vezes as pessoas

e as próprias empresas precisam de obter um visto de forma muito rápida. Por isso o Grupo R Lobo criou a LoboExpress, que entrega o visto a quem dele precisa de forma célere em qualquer lugar da região da Grande Lisboa, «um serviço que tem sido muito importante e útil em diversas ocasiões para muitos dos nossos clientes. Estamos preparados para corresponder a qualquer solicitação nesta região, de modo a que qualquer pessoa que requisite um visto por intermédio da Vistos Lobo possa ter esse documento entregue de forma urgente e possa em consequência obter o documento para poder seguir viagem para o seu destino», adiante Ricardo Lobo. De forma a complementar os serviços prestados a quem necessita de obter um visto para viajar, o Grupo R Lobo criou também a Seguros Lobo, onde através de uma parceria firmada com a conhecida corretora PAS, o grupo assegura por essa via um serviço qualificado na mediação de todo o tipo de seguros, assegurando as melhores soluções e em condições econó-

micas vantajosas que permita a quem viaja que o faça com a maior tranquilidade e segurança possíveis.

A par do aprofundamento do processo de internacionalização que deverá acontecer até ao final do corrente ano, nomeadamente em Espanha, França, Moçambique e São Tomé e Príncipe, o Grupo R Lobo também vai apostar brevemente num novo leque de serviços aos clientes, sobretudo na resolução de situações do dia-a-dia, «como seja, por exemplo, e até está neste momento muito em voga, de que muitas pessoas precisam de mudar de operador fornecedor de electricidade e de gás, ou, a outro nível, pessoas que precisam de requisitar

serviços de limpeza, de notariado ou de qualquer outro tipo de serviços, que muitas vezes obrigam a quem deles precisa a perder horas, ou mesmo dias, da sua actividade profissional ou empresarial, para resolvê-los, e que a partir de agora poderão obtê-los com todo o rigor e profissionalismo por parte do Grupo R Lobo, e de forma muito qualificada e competitiva», finaliza Ricardo Lobo. ◀

