

TURISMO

Free shops devem dobrar em Santana do Livramento

Às três lojas francas já instaladas no perímetro urbano, deverão se somar outras três em estruturação

Ana Stobbe

A fronteira entre Santana do Livramento, no Oeste do Rio Grande do Sul, e Rivera, no norte do Uruguai, é um destino tradicional para quem quer fazer compras a baixo custo nos free shops. Atualmente, são 67 estabelecimentos livres de impostos do lado uruguaio. Na parte brasileira, apenas quatro — que geram cerca de 200 empregos, conforme estimativa da prefeitura santanense.

Mas novos empreendimentos já estão no horizonte da cidade gaúcha e esperam movimentar ainda mais o comércio da Fronteira Oeste do Estado. Afinal, dos quatro free shops ali instalados, três estão em área urbana e foram inaugurados ao longo do último ano: Mônaco, Brasil e Só Ar. Além deles, há o Almadén, focado em vinhos. Agora, um novo empreendimento já tem inauguração no horizonte e outros dois buscam se instalar, conforme a Associação Comercial e Industrial de Livramento. Com isso, o número de lojas francas dentro da cidade deverá dobrar em um futuro próximo.

Uma das novidades é o Papatudo, free shop já estabelecido em Uruguiana e que deverá ser inaugurado

em junho em Livramento, na esquina entre as ruas Vasco Alves e dos Andradas. “É um segmento novo, que tem muita oportunidade de crescimento. A população, hoje, busca produtos de qualidade, com preço e condição de pagamento acessíveis. E foi isso que baseou nossa escolha”, conta o empresário Mohamad Thalji, responsável pelo empreendimento.

Mas há outras questões em jogo: “os free shops brasileiros são uma atração positiva pela questão do parcelamento em até 12 vezes sem juros, sem IOF (Imposto sobre Operações Financeiras). Tem produtos que são mais baratos desse lado do que no uruguio. E, além de Santana do Livramento já ser uma cidade consolidada para o turismo de compras, com bastante gente visitando, não tem tantos free shops que abriram ali”, acrescenta.

Ao todo, deverão ser 50 empregos diretos a partir da instalação da loja. E a proposta é a de atrair mais os uruguaios do que os brasileiros. Principalmente, considerando que, pela legislação do Uruguai, eles não têm permissão para comprar no lado de Rivera — o que, atualmente, é resolvido por uma via ilegal: o empréstimo de documentos de identidade de brasileiros.

“Tem a questão cambial. Hoje, é mais favorável para o uruguio vir gastar no Brasil. E eles já consomem muito aqui, só que não em free shops. E a nossa intenção é fazer com que ele passe a comprar nos free shops, mas do lado brasileiro. Em Uruguiana,



Free shops do lado brasileiro da fronteira ainda são poucos, mas expectativa é de crescimento do setor

já atuamos com bastante turistas vindos de fora, além dos brasileiros, muitos argentinos, alguns uruguaios e menos brasileiros”, conta Mohamad.

E esse público estrangeiro tem um perfil de consumo diverso: conforme o empresário, são buscados itens de vestuário, calçados, eletrodomésticos e eletrônicos. “O forte do free shop é o cliente vir e conhecer a gama de produtos que a gente oferece, é um mix. Não existe um produto-chave que seja mais forte”, avalia.

O empresário Raed Shweki, responsável pelas lojas Casa Guri e Casa Palestina, também pensa em abrir um free shop em Santana do Livramento. A loja onde ele recebeu a reportagem, na Rua dos Andradas, foi pensada para esse fim.

“Essa loja foi estruturada para ser um free shop, mas demorou e não tínhamos como segurar ela fechada. Aí abrimos. Mas, possivelmente, se Deus quiser, abriremos um free shop

no ano que vem. Hoje, estamos organizando, devagarinho, os contatos e os fornecedores. Para transformar uma empresa que já está estabelecida num free shop tem que limpar toda. Não pode começar com nada. Tem toda uma questão de estoque, também. Tem que pensar como vamos fazer, se vai transferir, se vai liquidar. Estamos organizando, bem devagarinho. Ou, como dizem aqui, bem despacito”, conta Raed.

De acordo com o presidente do Sindilojas de Santana do Livramento, Sérgio Oliveira, a ascensão dos free shops do lado brasileiro da fronteira também traz desafios. Afinal, embora movimentem o comércio e atraiam turistas ao município, as lojas francas possuem incentivos que preocupam outros empreendedores do ramo.

“São segmentos diferenciados (o dos free shops e o do comércio local). Mas tem uma questão de concorrência. As lojas comuns não

vendem ar-condicionado ou outros produtos da linha branca, por exemplo, porque não tem como concorrer com o free shop, onde é muito mais barato. Fora a questão da isenção dos impostos”, avalia o líder setorial.

Para Oliveira, o que poderá salvar os comércios locais é o investimento na experiência do usuário e em tecnologia. “É um jogo onde tem que ter qualidade do atendimento. Porque a venda não vai estar dentro da loja apenas. Ela vai iniciar no Whatsapp, no Instagram, no Facebook e em outras redes sociais. E quando o cliente chegar em casa e sentir que teve uma experiência propositiva e positiva, vendo que ele comprou um produto que tinha como fundamento aquela busca, aí sim vai ter uma experiência legal e talvez gere recorrência. O varejo precisa estar moderno, adequado, de olhos bem vivos e pensando em encantar e criar uma experiência legal para o cliente”, pontua.

Turismo de experiência avança em Santana do Livramento

O Pampa gaúcho está preservado nas diversas canções nativistas e tradicionalistas que ressoam pelo Rio Grande do Sul. O imaginário e a realidade, às vezes próximos e, em outras, distantes, podem ser comparados ao visitar a Fronteira Oeste do Estado. E é nesse sentido que Santana do Livramento tem apostado no turismo de experiência.

Atualmente, são 2 mil leitos no setor hoteleiro da cidade, conforme a Secretaria Municipal de Turismo de Santana do Livramento. E o perfil do turista que se hospeda neles tem se transformado. Se, inicialmente, os viajantes chegavam para realizar compras nos free shops uruguaios e brasileiros, hoje chegam para permanecer por um período maior para

conhecer a gastronomia, as paisagens e a produção agropecuária.

O secretário municipal de Turismo, Matheus Medina, afirma que a cidade ainda tem no setor de compras sua principal característica, mas observa uma diversificação crescente das experiências oferecidas aos visitantes. “O turismo é pautado muito ainda no turismo de compras, que é histórico. Nós somos o principal destino de viagens para compras do Estado do Rio Grande do Sul. Hoje também, com o fechamento do primeiro ano de operação do Trem do Pampa, nós tivemos 40 mil visitantes”, destaca.

Quem percebe isso de perto é a proprietária do Hotel Ermitage, Elisa Ermida. “A chegada do Trem do

Pampa foi um divisor de águas, porque as pessoas passaram a ver que tinha mais coisa para fazer aqui além das compras. Os argentinos, por exemplo, vêm para cá ficar alguns dias antes de seguirem ao litoral catarinense no verão. Estamos cada vez mais nos consolidando como destino turístico”, conta.

Ela analisa que, em momentos de alto fluxo, as hospedagens não dão conta da demanda. De janeiro a março, os argentinos são os principais turistas. No restante do ano, o turismo de experiência ligado ao bioma pampa é o atrativo. “Já não é mais uma realidade começar a organizar e procurar hospedagem 30 dias antes. Agora, é preciso dois meses de antecedência”, avalia a empresária.



Elisa Ermida Ramos, proprietária do Hotel Ermitage em Livramento

Medina afirma que a ocupação da rede hoteleira já atingiu a capacidade máxima em alguns períodos recentes. “Nos últimos quatro fins de semana, duas vezes nós tivemos a capacidade máxima da hotelaria.

Então imagina que eram dois mil turistas de certeza, porque essa é a nossa capacidade aqui em Santana do Livramento no fim de semana”, relatou à reportagem em entrevista realizada no dia 15 de maio.