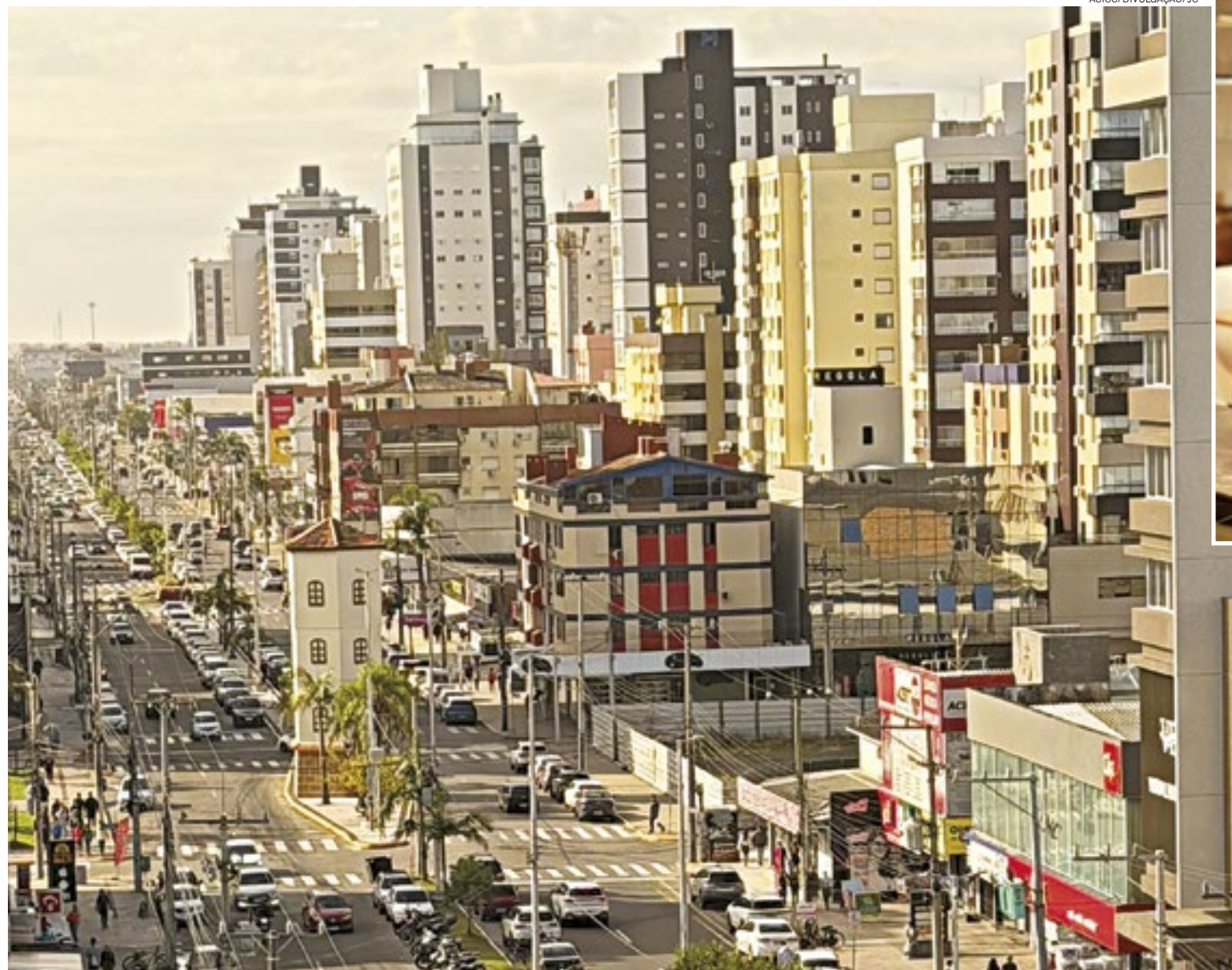


REPORTAGEM ESPECIAL



Capão da Canoa (foto) Torres e Tramandaí reforçam a relevância do Litoral Norte no cenário empresarial do Rio Grande do Sul



GUILHERME BORELLI/ARQUIVO PESSOAL/JC

Borelli destaca projetos em outros estados

Polo construtivo bilionário

Com relação à importância da construção civil e do mercado imobiliário do eixo Xangri-Lá-Capão da Canoa para o contexto empresarial, dados divulgados no início de agosto pelo Sinduscon-RS mostram as duas cidades no topo da arrecadação em ITBI.

Os 23 municípios do Litoral Norte analisados movimentaram cerca de R\$ 3,74 bilhões em VGV no primeiro semestre de 2026. A projeção para o fechamento de 2026 é de R\$ 8,27 bilhões em VGV, alta de 12,5% ante 2025.

Capão da Canoa
R\$ 1,094 bilhão

Xangri-Lá
R\$ 939 milhões

Torres
R\$ 442,5 milhões

Tramandaí
R\$ 356,8 milhões

Imbé
R\$ 294,2 milhões

Osório
R\$ 168,2 milhões

Arroio do Sal
R\$ 163,8 milhões

Demais municípios
R\$ 281,7 milhões

Alto padrão no consumo aquece negócios e explica boa performance do Litoral Norte

Empresários de Xangri-Lá acreditam que dinamismo imobiliário seguirá aquecendo outros setores locais

Loraine Luz, especial para o JC
De Cidreira

Há pelo menos quatro anos consecutivos, o crescimento da base empresarial de Xangri-Lá é destaque no Litoral Norte, comparando as oito principais praias da região. O resultado foi um aumento de 44,7% no número de negócios desde 2022 e de 49,1% desde 2020, levando o município da 78ª para a 66ª posição no ranking estadual divulgado pelo IPC Maps. A aceleração chega a 12,6% em 2026.

Em 2023, o ano em que essa trajetória positiva vai ficando mais evidente, a Borelli Móveis

inaugurou loja própria em Xangri-Lá. Foi uma decisão importante no negócio iniciado em Garibaldi, seguido de um endereço em Carlos Barbosa. A Serra Gaúcha é a região de origem da família Borelli, que, para atuar no Litoral, optou primeiro por Tramandaí, em 2004, cinco anos após começar no ramo.

A aposta em Xangri-Lá, quase 20 anos depois, ajudou a reforçar e a prosperar uma transição: a migração de revenda de móveis planejados (ex-lojista Todeschini) para marcenaria industrial própria, com parque de mais de cinco mil metros quadrados em Bento Gonçalves. Posteriormente, fez a fusão das operações, centralizando em Xangri-Lá. Tramandaí manteve só atendimento, sem showroom.

Guilherme Borelli, diretor da empresa, explica o impacto disso: “Além de ser por si só um

mercado interessante, Xangri-Lá acaba sendo para nós uma cidade vitrine. Os gaúchos que moram em outras partes do Brasil e passam as férias na praia nos conhecem e nos levam para as cidades deles. Com isso, passamos a executar projetos na Bahia, em Brasília, em São Paulo, em Santa Catarina e no Paraná”.

O resultado, entende ele, revela uma resiliência local. Mesmo com juros altos e leve retração em mercados isolados, o fato de Xangri-Lá captar demanda de múltiplas regiões do Estado e de fora dele funciona como amortecedor de oscilações. “A gente costuma dizer muito entre parceiros e clientes: o PIB do Estado se encontra aqui”, acrescenta.

O empresário acredita que a boa performance do município no ranking de empresas, nos últimos anos, está associada a

um enfraquecimento da sazonalidade desde a pandemia por Covid-19, ou seja, a cidade deixou de ser só destino de verão, e à força do mercado imobiliário – que, ao seu ver, continua com capacidade de expansão: ele cita eixos antes parados, como a RS-407, rumo a Maquiné. “Xangri-Lá está longe da acomodação”, conclui, otimista sobre o futuro de empreendedores locais, projetando uma perenidade muito consistente no longo prazo.

Morador de Xangri-Lá, Borelli afirma que é fundamental o dono do negócio viver na região, porque o mercado tem peculiaridades. “Ao contrário de cidades como Caxias do Sul e Porto Alegre, os bairros de Xangri-Lá não seguem gradiente de valor: residências de R\$ 10 milhões podem ficar muro a muro com casas de R\$ 1,5 milhão dentro de condomínios, o que exige conheci-

mento hiperlocal do investidor”, observa. Ele menciona, ainda, um padrão de “giro” imobiliário: compradores usam o imóvel como investimento de curto ciclo, ou seja, comprem, desfrutam por um ou dois verões, vendem e sobem de padrão, criando uma base de clientes muito experiente e exigente em relação à qualidade construtiva.