

Sábado, 29 de Agosto de 2026

O comércio de Cuiabá cresce, mas não como a gente gostaria

Quem anda pelas ruas de Cuiabá percebe uma cidade em movimento. Novos empreendimentos surgem, empresas continuam abrindo as portas e o mercado de trabalho segue aquecido. Os números confirmam essa percepção e mostram que a economia continua crescendo.

Esse cenário merece ser celebrado. Mas basta conversar com quem está atrás do balcão para perceber que existe outra realidade. O comerciante sente que o movimento existe, porém as vendas não acompanham a mesma intensidade. O cliente pesquisa mais, compara preços, demora para decidir e, muitas vezes, compra menos. Vale o mantra: nunca foi tão fácil comprar, mas tão desafiador vender. Não se trata exatamente de uma crise. É uma mudança na forma de consumir.

Uma parcela cada vez maior da renda das famílias está comprometida com despesas essenciais, financiamentos e juros elevados. Soma-se a isso um fenômeno relativamente novo: as apostas esportivas e os jogos online passaram a disputar espaço no orçamento dos brasileiros, retirando bilhões de reais que antes circulavam no comércio e nos serviços. É dinheiro que deixa de movimentar a economia local e gerar empregos.

O consumidor continua comprando, mas de maneira muito mais racional. Pesquisa, negocia, espera promoções e avalia melhor cada gasto. Isso exige uma nova postura das empresas.

Hoje, valor pesa mais do que simplesmente preço. E valor significa atendimento de qualidade, confiança, conveniência e eficiência. Dias desses, passei por uma situação extremamente negativa numa loja de shopping, e posso dizer que é frustrante para quem fala tanto em jornada de compra, em experiência, em como acolher clientes, observar que, em alguns momentos, falamos para ouvidos moucos. As grandes redes entenderam isso e seus preços competitivos são resultado de gestão, tecnologia, logística e produtividade.

Ao mesmo tempo, não podemos ignorar as dificuldades enfrentadas pelo empresário. Juros elevados, carga tributária, burocracia, custos operacionais crescentes e uma concorrência desigual tornam o ambiente de negócios cada vez mais difícil. O comércio formal ainda disputa mercado com a informalidade e com plataformas internacionais que operam sob regras diferentes das empresas brasileiras.

Defender o comércio formal é defender empregos, renda, arrecadação e desenvolvimento para Cuiabá. Cada empresa fortalecida gera oportunidades e movimenta toda a economia.

Mas o próprio setor também precisa evoluir. Não existe mais espaço para administrar uma empresa como se fazia dez anos atrás. O consumidor mudou, a tecnologia mudou e a concorrência também. Investir em gestão, inovação, capacitação e atendimento deixou de ser um diferencial para se tornar uma necessidade.

Esse é o papel que a CDL Cuiabá procura cumprir: defender melhores condições para quem empreende e incentivar a modernização das empresas por meio de capacitação e inovação.

Cuiabá reúne atributos que poucas capitais possuem. A força do agronegócio, a localização estratégica, os investimentos em infraestrutura e o espírito empreendedor da nossa gente criam um ambiente favorável ao desenvolvimento. Mas esse potencial só será plenamente aproveitado com um comércio forte e competitivo e na união entre setor público e privado.

Por isso, precisamos discutir com seriedade temas que impactam diretamente a atividade econômica: juros elevados, concorrência desleal, excesso de burocracia e os efeitos das apostas sobre o consumo das famílias. Não são questões secundárias. Elas influenciam o caixa das empresas, a geração de empregos e o crescimento da cidade.

Continuaremos defendendo quem investe, gera empregos e acredita em Cuiabá. Porque desenvolvimento de verdade não se mede apenas pelos indicadores econômicos. Ele precisa ser percebido no caixa das lojas, na confiança do empresário e na vida de quem faz nossa economia acontecer todos os dias.

Júnior Macagnam é empresário do setor da moda há mais de 20 anos e presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Cuiabá (CDL Cuiabá)