

ZAGINI

RADAR EXECUTIVO

Vestuário 2026

Quatro sinais que deveriam chegar ao
line plan antes do pedido

Setembro de 2026

Análise independente.



A tendência chega antes do dado de venda

Quando ela aparece no histórico, parte da oportunidade já virou concorrência.

01

SINAL

Comportamento, passarela, busca e cultura

02

FILTRO LOCAL

Cliente, clima, calendário e concorrência

03

ECONOMIA

Preço, margem, lote, prazo e capacidade

04

APOSTA

Manter, testar, ampliar ou retirar

A Zagini além de combinar previsão e dados, cruza o sinal com a realidade econômica e operacional de cada empresa.

Pressões atuais sobre preço, margem e estoque

70%

pretendem gastar menos

Consumidores de moda ouvidos globalmente para o State of Fashion 2026.

80%

buscam mais valor

Esperam promoções ou comparam alternativas antes da compra.

+14%

dias de estoque

Nível de 2024 em relação à média anterior a 2020 na indústria global de moda.

BRASIL

A transição tributária e a concorrência com plataformas internacionais acrescentam pressão ao planejamento de custos e preços do varejo de moda em 2026.

Para a indústria, valor percebido depende da função de cada item na coleção e da relação entre preço, produto e canal.

C&A: estoque maior, venda maior e margem recorde

+5,6%

receita de vestuário

Crescimento sobre o 2º trimestre de 2025.

59,1%

margem bruta

Recorde para um segundo trimestre.

+18

dias de estoque

Aumento em relação ao 2º trimestre de 2025.

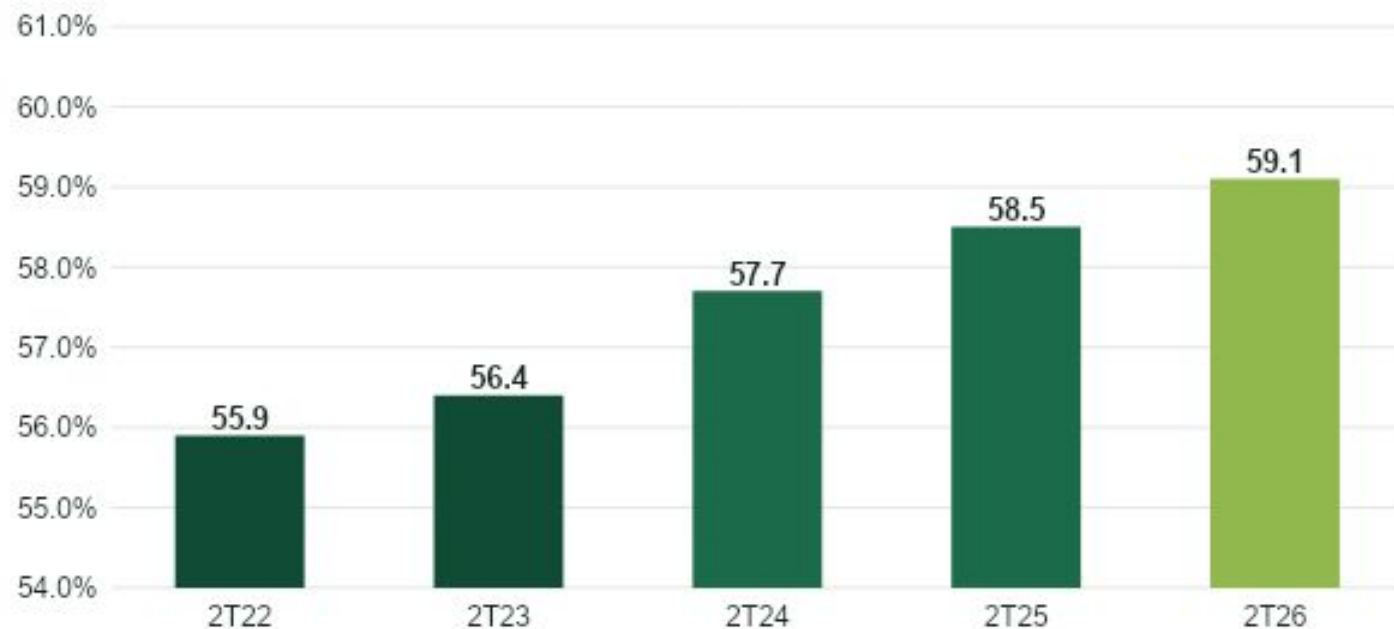
LEITURA DA EMPRESA

A companhia relacionou o resultado à preparação antecipada do inverno, ao Test&Learn, ao sortimento mais equilibrado e à leitura de demanda.

O dado de estoque ganhou sentido quando foi lido junto com coleção, margem e velocidade de venda.

Vinte trimestres seguidos de avanço na margem

Margem bruta de vestuário nos segundos trimestres



Fonte: C&A Modas, resultados do 2T26

O mecanismo importa

A C&A cita testes de produto, precificação dinâmica e melhor alocação. A tendência entrou em um sistema de decisão, com leitura contínua do resultado.

QUESTÃO DE GESTÃO

Quanto do seu mix é testado antes do compromisso maior de produção?

Quando o rosa chegou ao gramado, a decisão já tinha dois anos



A WGSN indicou o Electric Fuchsia para P/V 26 com dois anos de antecedência. Na Copa de 2026, o rosa ganhou destaque nas chuteiras e nas coleções esportivas.

LEITURA ZAGINI

A confirmação aumenta a confiança. Também reduz a novidade. A decisão muda entre testar, ampliar ou preservar exclusividade.

Fonte: conteúdo público WGSN, 18 jul. 2026

Análise independente. Sem vínculo comercial com a WGSN.

CONFIRMAÇÃO EM 2026

+18,3%

buscas por “fuchsia”

+41,3%

buscas por “brights”

Maio a junho de 2026
contra o mesmo período de 2025

Quatro direções para P/V 27

A questão industrial é definir o papel de cada direção dentro do mix brasileiro.

01

GLAMOUR CONTEMPORÂNEO

Couro, animal print, silhuetas ajustadas e tons escuros.

Imagem e desejo

02

EXPRESSÃO LIVRE

Mistura de estampas, materiais táteis e irreverência.

Expressão e novidade

03

URBANO SOFISTICADO

Alfaiataria leve, preppy urbano e versatilidade.

Volume e recorrência

04

VINTAGE ROMÂNTICO

Rendas, transparências, florais suaves e acabamento imperfeito.

Detalhe e valor percebido

Uma direção estética vira oportunidade quando encontra cliente, preço, capacidade e momento de compra.

Quatro filtros antes de colocar a tendência no mix

01 VALOR CLARO

O consumo intencional favorece produtos com utilidade, qualidade e motivo de compra compreensível.

02 VERDADE DE PRODUTO

Transparência, materialidade e autoria ajudam a sustentar confiança e valor percebido.

03 RELEVÂNCIA LOCAL

Clima, calendário, região, canal e concorrência definem onde o sinal pode ganhar escala no Brasil.

04 VIABILIDADE INDUSTRIAL

Custo, lote mínimo, prazo, qualidade e capacidade determinam o tamanho seguro da aposta.

A previsão reduz a incerteza. O filtro econômico define o compromisso de produção.

Arquitetura da aposta por categoria

Cada camada reduz uma parte diferente do risco.

CAMADA	PERGUNTA	EVIDÊNCIA	DECISÃO
Sinal	O movimento está nascendo, crescendo ou saturando?	WGSN, pesquisas internacionais, busca e lançamentos	Selecionar
Mercado local	Onde aparece no Brasil e a que preço?	Concorrentes, canais, clima e calendário	Priorizar
Negócio	Cabe na marca e melhora o resultado?	Venda, margem, estoque e perfil do cliente	Definir papel
Indústria	Qual compromisso cabe na operação?	Custo, lote, prazo, qualidade e capacidade	Definir lote
Teste	Qual resultado libera a próxima compra?	Ritmo de saída, margem e venda a preço cheio	Ampliar ou ajustar

A decisão fica explícita antes do pedido e pode ser revisada quando o mercado responder.

Projeto piloto Zagini em 30 dias

Uma categoria, dois concorrentes e uma decisão de coleção



O projeto usa fontes públicas, pesquisas autorais e a frente da Zagini AI Core. Relatórios licenciados podem ampliar a análise quando fornecidos pela empresa.

Qual tendência da próxima coleção ainda não tem um tamanho de aposta?

A Zagini conecta sinal de mercado, realidade brasileira e economia da operação para definir o próximo movimento.

Inteligência de mercado para coleção, preço, estoque e produção.

CONVERSA INICIAL

1 categoria

2 concorrentes

1 decisão em pauta

A primeira conversa define a pergunta, os dados necessários e o critério de decisão.

ZAGINI

THIAGO A. KLEIN
Managing Partner | ZAGINI



+55 (47) 98825 5263



thiago@zagini.com.br

BASÍLIO C. GAEDKE
Managing Partner | ZAGINI



+55 (47) 98415 6722



basilio@zagini.com.br



www.zagini.com.br



Jaraguá do Sul/SC - Brasil



www.linkedin.com/company/zagini



@zaginiconsultoria