EBOOK

Calendário empresarial 2026

Guia com datas para se preparar!

SUMÁRIO

Introdução.....3

Por que planejar o ano com antecedência?.....4

Datas comerciais e sazonais 2026.....5

Datas tributárias e obrigações fiscais.....11

Datas setoriais: oportunidades por segmento.....13

Como montar seu planejamento anual.....14

Checklist do empreendedor organizado.....15

Conclusão.....16

Introdução

Se você pudesse olhar para o ano inteiro de uma só vez, quantas oportunidades conseguiria enxergar?

A maioria dos empreendedores ainda gerencia seus negócios no modo reativo. Lembram do Dia das Mães quando falta uma semana. Descobrem a Black Friday quando os concorrentes já estão prontos. Percebem que o prazo de uma declaração venceu quando a multa chega.

Esse comportamento tem custo alto: estoque parado ou em falta, oportunidades perdidas, multas desnecessárias e muito estresse.



Este guia foi criado para mudar essa realidade. Aqui você vai encontrar todas as datas comerciais importantes de 2026, o calendário de obrigações fiscais, oportunidades por segmento, um passo a passo para montar seu planejamento e um checklist prático.

Use este material como companheiro de jornada. Consulte no início de cada mês, marque o que faz sentido para o seu negócio e coloque em prática.

Vamos juntos construir um 2026 mais organizado, estratégico e lucrativo.

Por que planejar o ano com antecedência?

Imagine dois empreendedores do mesmo segmento

O primeiro acorda no dia 3 de maio e percebe que o Dia das Mães é no próximo domingo. Corre para improvisar uma promoção. O segundo planejou a campanha em março, negociou com fornecedores em abril e treinou a equipe. Quando maio chegou, estava pronto para vender.

A diferença não é talento ou sorte. É planejamento.

Os custos de não planejar

Você paga mais caro:

- Fornecedores cobram mais por pedidos de última hora;
- Fretes expressos custam o dobro;
- Materiais feitos às pressas saem com erros.

Os benefícios de se antecipar

Você compra melhor:

- Quem planeja compra melhor, negociando prazos e preços com calma.
- Quem planeja vende mais, preparando campanhas completas.
- Quem planeja dorme tranquilo, sabendo que as obrigações estão em dia.



Como usar este calendário

Para cada data, faça **três perguntas:**

Essa data faz sentido para o meu negócio?
O que preciso fazer para aproveitá-la?
Com quanta antecedência preciso começar?

Datas comerciais e sazonais

As datas comerciais são os momentos em que o consumidor está mais propenso a comprar. Bem aproveitadas, podem representar boa parte do seu faturamento anual.



Janeiro

01/01.....Ano Novo (Feriado)

2ª quinzena.....Início das liquidações

Última semana.....Pico da volta às aulas

Oportunidades: Liquidações de verão e volta às aulas.
Liquidações servem para girar o estoque que sobrou do Natal. Defina produtos e descontos ainda em dezembro. A volta às aulas não é só papelaria: moda, calçados e acessórios também vendem. As aulas começam em fevereiro, então janeiro é mês de preparação.



Feuereiro

16-17/02.....Carnaval

18/02.....Quarta-feira de cinzas

Destaque: Carnaval
Beneficia turismo, alimentação, fantasias, moda e entretenimento. O Carnaval de Recife e Olinda aquece toda a economia regional. A preparação precisa começar em dezembro/janeiro.



Março

08/03.....Dia Internacional da Mulher

15/03.....Dia do Consumidor

Destaques: Dia Internacional da Mulher e Dia do Consumidor
O Dia do Consumidor funciona como uma Black Friday do primeiro semestre. Muitas empresas estendem para a Semana do Consumidor.



Abril

03/04.....Sexta-feira Santa (feriado)

05/04.....Domingo de Páscoa

21/04.....Tiradentes (feriado)

Destaque: Páscoa
Beneficia chocolaterias, confeitarias, padarias, restaurantes e floriculturas. Defina produtos e negocie com fornecedores em fevereiro. Março é para produção e encomendas. Abril é para divulgação e entregas.



Maio

01/05.....Dia do Trabalho (feriado)

10/05.....Dia das mães

Destaques: Dia das Mães

Segunda data que mais vende no ano, atrás apenas do Natal. Beneficia praticamente todos os segmentos. Planeje em março, execute em abril, comunique em maio. Não subestime o presente de última hora. Muitos consumidores compram nos últimos dias.



Junho

04/06.....Corpus Christi (feriado)

12/06.....Dia dos Namorados

24/06.....São João (feriado)

Destaque: São João e Dia dos Namorados

O São João em Pernambuco movimenta toda a economia regional. Caruaru, Gravatá e outras cidades recebem milhares de visitantes. Beneficia turismo, alimentação, moda junina, decoração e bebidas.



Julho

Férias escolares.....Flexível

Para turismo, alimentação e entretenimento, significa aumento de demanda. Para serviços B2B, pode significar desaceleração. É um bom momento para liquidações de inverno, manutenções internas e organização de processos.



Agosto

08/08.....Dia dos Pais

09/08.....Dia dos Pais

Destaque: Dia dos Pais

Beneficia moda masculina, eletrônicos, ferramentas, bebidas e artigos esportivos. Planeje em junho, execute em julho, comunique em agosto.



Setembro

07/09.....Independência do Brasil (feriado)

15/09.....Dia do Cliente

Destaques: Dia do Cliente e início da primavera

O Dia do Cliente é momento de estreitar relacionamento. Programas de pontos, descontos exclusivos para clientes recorrentes e ações de agradecimento funcionam bem.



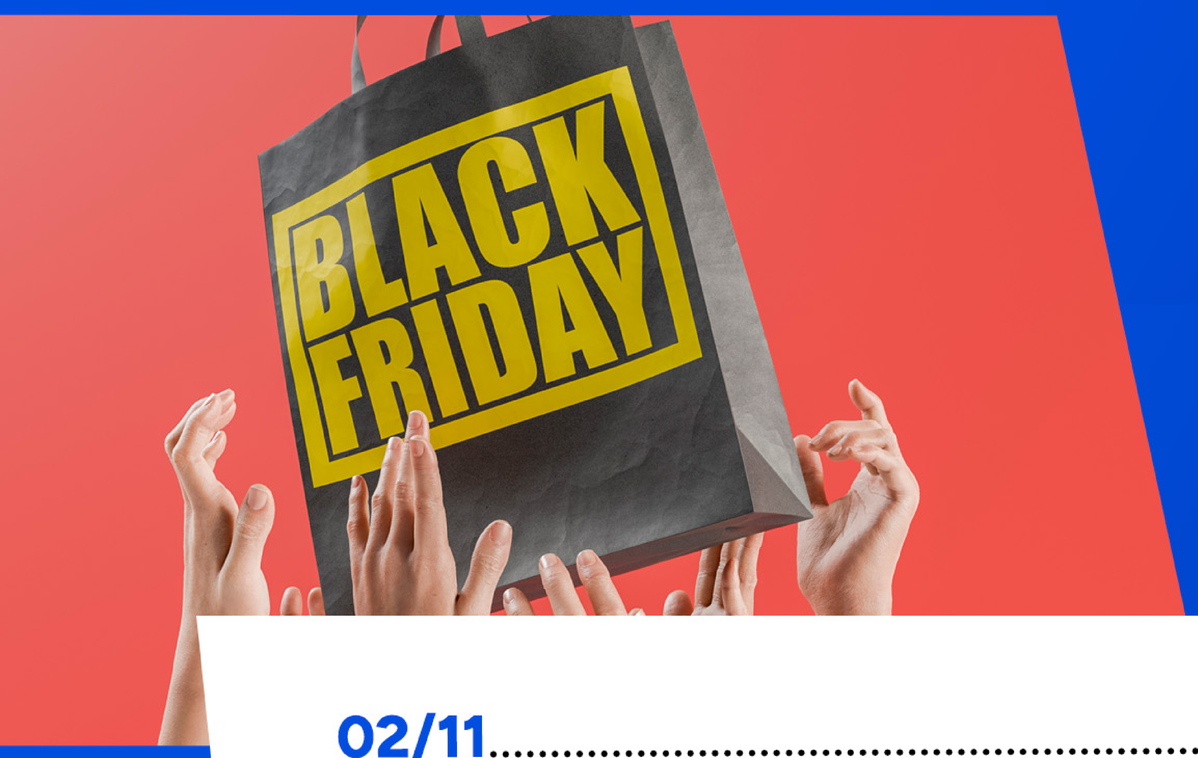
Outubro

12/10.....Dia das Crianças + Aparecida (feriado)

31/10.....Halloween

Destaque: Dia das crianças

Beneficia brinquedos, roupas infantis, eletrônicos, livros e experiências de lazer. Defina mix em agosto, receba produtos em setembro, comunique em outubro.



Novembro

02/11.....Finados (feriado)

20/11.....Dia da Consciência Negra (feriado)

27/11.....Black Friday

30/11.....Cyber Monday

Destaques: Black Friday

O consumidor está cada vez mais exigente. Descontos falsos geram desconfiança. Defina quais produtos terão desconto real, prepare a operação e cuide da experiência do cliente.



Dezembro

25/12.....Natal (feriado)

31/12.....Réveillon

Destaque: Natal

Data mais importante do calendário comercial. Concentra cerca de 25% das vendas anuais do varejo. Planeje em setembro, receba estoque em outubro, monte vitrines em novembro, venda em dezembro.

Datas tributárias e obrigações fiscais

Manter as obrigações em dia não é burocracia, é proteção. Cada prazo respeitado é um problema a menos no caminho e uma paz a mais na cabeça.

Para MEIs

O **DAS Mensal** vence todo dia 20. Com o reajuste do salário mínimo para R$ 1.621,00 em 2026, os valores atualizados são:
Comércio e Indústria: R$ 82,05 / Serviços: R$ 86,05 / Comércio e Serviços: R$ 87,05.

DASN-SIMEI: declaração anual com prazo até 1º de junho de 2026 (o dia 31/05 cai em domingo). Não deixe para a última hora: o sistema da Receita costuma travar nos dias finais.

Limite de faturamento: R$ 81.000 por ano. Ultrapassou até 20% (R$ 97.200)? Dá pra continuar como MEI pagando DAS complementar. Acima disso, o desenquadramento é obrigatório. Atenção: a Receita soma CNPJ e CPF. Se a soma ultrapassar o limite, há desenquadramento.

Para Microempresas e EPPs

OBRIGAÇÃO	PRAZO
DAS Mensal	Dia 20 de cada mês
DEFIS	31 de março
DIRF (se houver retenção)	Último dia útil de fevereiro
RAIS	Março

Dica: Configure alertas no celular para 5 dias antes de cada vencimento.

A Reforma Tributária chegou: fique de olho

2026 marca o início da maior transformação tributária do Brasil em décadas. A Reforma, regulamentada pela Lei Complementar 214/2025, começa agora e vai até 2033 de forma gradual.

Se você é MEI, o DAS segue como guia única. Mas algumas mudanças já chegaram e outras vêm pela frente: dois novos tributos entram em cena (CBS e IBS), a nota fiscal passa a ser obrigatória para todas as vendas a partir de 2027 e quem fatura até R$ 40.500 por ano ganha isenção desses novos impostos numa categoria chamada nanoempreendedor.

As regras ainda estão sendo definidas. Criamos uma página exclusiva para manter você atualizado à medida que as novidades chegam:

ACESSE!

Datas setoriais

VAREJO E COMÉRCIO

Datas de maior movimento: Natal, Dia das Mães, Black Friday, Dia das Crianças, Dia dos Pais, Dia dos Namorados. Liquidações em janeiro (verão) e julho (inverno).

ALIMENTAÇÃO E GASTRONOMIA

Picos de demanda: Carnaval (fevereiro), Páscoa (abril), São João e Dia dos Namorados (junho), Natal e Réveillon (dezembro).

TURISMO E HOTELARIA

Alta temporada: janeiro (férias de verão), fevereiro (Carnaval), junho/julho (São João e férias), dezembro/janeiro (fim de ano). Em Pernambuco, o São João é especialmente forte.

BELEZA E ESTÉTICA

Picos de demanda: Carnaval, Dia das Mães, Dia dos Namorados, formaturas (novembro/dezembro) e Réveillon.

MODA E CALÇADOS

Coleções: Outono/Inverno (fevereiro-março), Primavera/Verão (agosto-setembro).
Liquidações: verão em janeiro, inverno em julho.

Como montar seu planejamento anual

Passo 1: Selecione suas datas

Nem todas as datas fazem sentido para todos os negócios. Faça uma lista com 3 a 5 datas principais, 5 a 10 datas secundárias e as datas tributárias obrigatórias.

Passo 2: Defina a antecedência

AÇÃO	ANTECEDÊNCIA
Negociação com fornecedores	60-90 dias
Preparação de estoque	30-60 dias
Criação de campanhas	30 dias
Divulgação	15-30 dias



Passo 3: Monte seu calendário

Use Google Agenda, Trello, Notion ou uma planilha simples. Inclua a data comercial, a data de início da preparação, as tarefas necessárias e o orçamento previsto.

Passo 4: Revise mensalmente

No início de cada mês, olhe o que está programado para os próximos 60 dias e ajuste o que for necessário.

Checklist do empreendedor organizado

Checklist mensal

- **Toda semana:**
verificar a agenda da semana seguinte e revisar tarefas pendentes.
- **Todo mês (início):**
pagar DAS até dia 20, revisar calendário dos próximos 60 dias, verificar estoque para datas próximas.
- **Todo mês (final):**
analisar resultados e ajustar planejamento.

Checklist por data comercial

- **60 dias antes:**
definir produtos em destaque, negociar com fornecedores, definir orçamento.
- **30 dias antes:**
confirmar estoque, criar materiais de divulgação, preparar equipe.
- **15 dias antes:**
iniciar divulgação, montar vitrine, testar processos.
- **Depois:**
analisar resultados e documentar aprendizados.

Checklist tributário anual

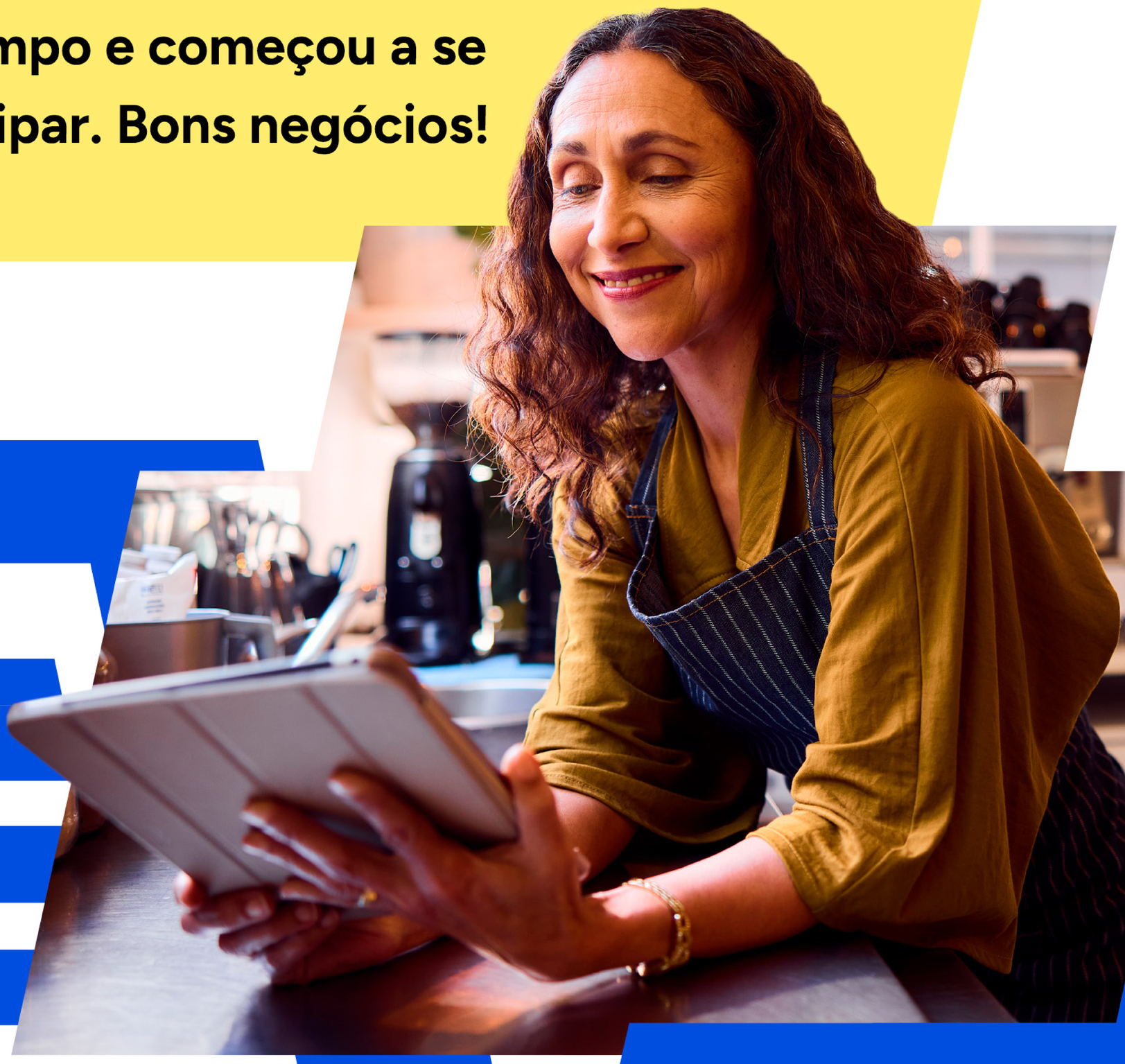
MÊS	OBRIGAÇÃO
Fevereiro	DIRF (se aplicável)
Março	DEFIS e RAIS
Maio	DASN-SIMEI (até 31/05)
Dezembro	Planejamento tributário para 2027

Conclusão

Você chegou ao final deste guia com uma visão completa do que 2026 reserva para o seu negócio. Agora você sabe quais são as principais datas comerciais, quando se preparar para cada uma, quais obrigações fiscais não pode esquecer e como montar um planejamento prático.

O próximo passo é seu: escolha as datas que fazem sentido, coloque no calendário com antecedência, execute com consistência e ajuste conforme os resultados.

Que 2026 seja o ano em que você parou de correr atrás do tempo e começou a se antecipar. Bons negócios!



SEBRAE