



**Calendário empresarial  
2025: guia com datas  
para se preparar**



Introdução .....	3
A importância de um calendário empresarial .....	5
Principais datas e eventos de 2025 .....	7
Calendário como ferramenta no planejamento estratégico .....	20
Conclusão .....	22
Sobre o Sebrae PE.....	24



# Introdução

**E**m tempos de alta digitalização, uma ferramenta que existe desde a antiguidade não deve ser deixada de lado por quem tem o próprio negócio: **o calendário empresarial é uma forma de manter um cronograma de trabalho planejado, organizando desde a estratégia até a operação.**

*Nesse contexto, algumas datas ficam em evidência entre prazos fiscais e eventos comerciais. Afinal, são consideradas obrigações e oportunidades que os empreendedores não podem perder.*

Neste e-book, vamos listar quais acompanhar no ano de 2025. Boa leitura!





# A importância de um calendário empresarial

Já imaginou deixar de pagar algum imposto ou não entregar ao Fisco uma declaração na data certa? Multas, juros e outras penalizações são alguns motivos pelos quais isso deve ser evitado. Um calendário empresarial bem estruturado protege o empreendimento dessas situações enquanto garante o **máximo aproveitamento das oportunidades durante o ano.**

Por um lado, cursos, eventos, feiras e outros momentos que servem ao networking precisam ser agendados com antecedência. Afinal, toda a logística da compra de ingressos, reservas de hotel e deslocamento, somada à ausência de uma ou mais pessoas na empresa, deve ser planejada.



Por outro, feriados e datas comerciais têm grande competitividade. Logo, os negócios que desejam se sobressair necessitam de estratégias estruturadas e ações qualificadas — práticas que demandam tempo para serem organizadas.

Essa ferramenta também ajuda a estabelecer prioridades, melhorar a produtividade, reduzir o acúmulo de trabalho e eliminar perdas no [financeiro](#) decorrentes disso. Ainda, é imprescindível para o alinhamento de todos os colaboradores, orientando a equipe para a mesma direção, eliminando mal-entendidos e dando visibilidade aos resultados almejados.



# Principais datas e eventos de 2025



**C**ampanhas, entregas, reuniões, pagamentos e demais compromissos diários são parte de um calendário empresarial organizado. Mas, antes dessas informações, cabe ter uma base com prazos e datas gerais. Listamos as principais a seguir.

## **Prazos fiscais e legais importantes**

Mensalmente, declarações devem ser enviadas e guias pagas para cumprir as obrigações burocráticas de uma empresa. Até por serem periódicas, é mais fácil para empreendedores ou suas equipes contábeis e jurídicas controlarem seus prazos. Assim, vamos focar nos eventos legais e fiscais anuais neste tópico.

## Adesão ao Simples Nacional

Empresas atualmente operando no lucro real ou presumido contam com a opção de serem tributadas pelo Simples Nacional em 2025, se atenderem às regras. Esse regime, criado para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, é atrativo por simplificar o pagamento de diversos impostos em uma só guia.

As pessoas jurídicas que podem e querem adotar esse modelo precisam ficar atentas à data limite de **31 de janeiro de 2025**, a fim de usufruir das vantagens do programa ainda naquele ano-calendário.

## Declaração de Informações Socioeconômicas e Fiscais

Se seguir a regra dos anos anteriores, a Declaração de Informações Socioeconômicas e Fiscais relativa ao período de apuração de 2024 tem prazo de **31 de março de 2025**. A DEFIS é uma obrigação para constar no calendário empresarial dos optantes pelo Simples. Ela serve para transmitir dados sobre:

- impostos;
- despesas;
- lucro;
- ganhos de capital;
- sócios e seus rendimentos;
- alterações de endereço;
- número de funcionários;
- saldos.

## Escrituração Contábil Digital

Com limite de entrega fixado no **último dia útil de junho** do ano seguinte ao ano-calendário de apuração, via Sistema Público de Escrituração Digital (SPED), a Escrituração Contábil Digital (ECD) é o meio de envio das informações presentes nos livros diário, razão e balancetes.



## Escrituração Contábil Fiscal

A Escrituração Contábil Fiscal (ECF) tem relação direta com o Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Logo, ela é voltada às empresas tributadas pelo lucro real, presumido ou arbitrado, além de equiparadas imunes e isentas.

Todas elas devem colocar em seu calendário empresarial essa declaração que, geralmente, apresenta como prazo até o último dia útil do mês de julho do ano seguinte ao ano-calendário sobre o qual as informações serão enviadas.

## Datas comemorativas e oportunidades promocionais

Quando a expressão calendário empresarial é mencionada, o que vem à mente são feriados e eventos comerciais, certo? Não à toa, já que essas datas são oportunidades de negócio importantes para a maioria das empresas. A seguir, abordamos algumas delas e outros momentos comemorativos que devem ser lembrados pelos [empreendedores](#).

### Carnaval

Em 2025, março começa com o Carnaval no dia 5 e os demais pontos facultativos da folia. Essa data tem muitos usos no ambiente comercial. Desde valorizar a equipe com folgas até realizar promoções específicas.

Empreendimentos turísticos, do ramo da hospitalidade, lojas de adereços e até do segmento automotivo tendem a ter mais movimento no período que antecede essa festa popular. Para eles, a dica é investir no planejamento visando melhor atender o público que busca produtos ou serviços para viajar e festejar nessa época do ano.



## Dia do Consumidor

Não aproveitar a data de 15 de março de 2025 para aumentar a satisfação do cliente, **recompensando aqueles que compram do seu negócio com frequência ou fidelizando os que têm potencial para voltar**, é um erro.

Ainda mais que são várias as estratégias para o Dia do Consumidor. Entre elas:

- enviar mensagens personalizadas agradecendo os compradores habituais;
- disponibilizar descontos especiais;
- fazer sorteios.
- dar brindes para quem passa pelo estabelecimento;

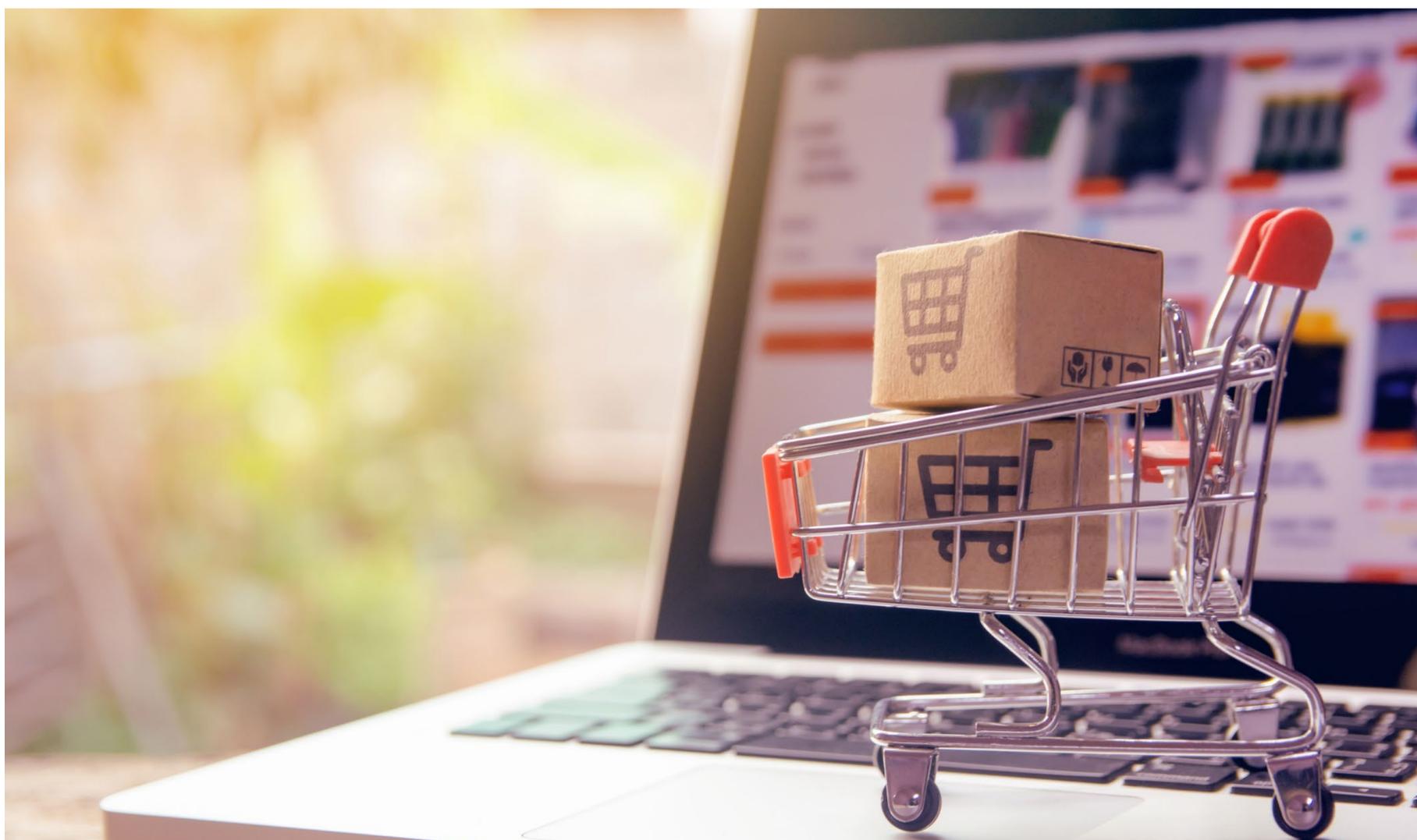
Todas essas opções demandam antecipação para comprar prêmios, distribuir cartelas de acordo com os valores adquiridos pelo público e divulgar as ofertas, por exemplo. Assim, o calendário empresarial será um guia e tanto para não perder essa oportunidade.

## Páscoa

Apesar de empresas do setor alimentício, especialmente as que produzem e vendem chocolates, terem a Páscoa como data de grandes vendas, empreendimentos de outros segmentos não podem esquecer o dia **20 de abril de 2025**.

Os negócios diretamente ligados ao evento devem planejar os estoques para atender à demanda e evitar perdas com as mudanças no cardápio, comuns na Semana Santa. Já os demais, ganham visibilidade ao abordar comemoração em nível institucional.





## Dia do Frete Grátis

Lojas virtuais, empresas que vendem pelas redes sociais e, até mesmo, as que fazem tele-entrega, têm uma **oportunidade de se destacar em 28 de abril**.

O Dia do Frete Grátis não é muito conhecido. Dessa forma, uma promoção em que o valor do transporte não é cobrado, tem potencial de surpreender.

Uma boa abordagem é utilizar essa ideia para incentivar a compra de carrinhos abandonados ou itens salvos nas listas de desejo, por exemplo. Assim, seu negócio aumenta o faturamento enquanto agrada os consumidores.

## Dia do Trabalho

**Sua equipe é parte importante do sucesso corporativo.** Diante disso, o Dia do Trabalho deve entrar no calendário empresarial para o planejamento dessa celebração. Ou seja, invista nela como uma das formas de motivar seu time ao longo do ano.

## Dia das Mães

O Dia das Mães é a **segunda data mais movimentada no comércio**, com vendas que só não superam o Natal. Para se ter uma ideia, **78% dos consumidores** pretendiam presentear em 2024.

---

*Esses negócios devem se antecipar, criando estratégias para maximizar o faturamento. Uma sugestão é investir em um marketing emocional, sensorial e experiencial, que lembre do significado do evento.*

---

Entretanto, se engana quem pensa que empresas de outros segmentos, como os serviços, não têm a capacidade de impulsionar seus resultados nessa comemoração. Um exemplo são os empreendimentos de beleza, já que um vale-presente para se cuidar no salão é uma opção de mimo para as mães.



## Dia dos Namorados

Restaurantes, hotéis, floriculturas e lojas de presentes sabem como boas ofertas somadas a um mix de produtos bem pensado para o Dia dos Namorados são meios de **incrementar as vendas de junho**.

O que é novo são outros negócios investindo nisso. Um exemplo são oficinas mecânicas que trabalham a ideia de o carro estar funcionando adequadamente para não ter problemas durante o encontro.



## Dia de São João

Para além do dia 24, as festas típicas de junho são uma temática com um grande potencial na hora de elaborar o marketing do mês inteiro. Isso é especialmente impactante, já que **julho chega logo em seguida sem eventos, feriados e outras datas que sirvam para impulsionar as vendas.**



## Dia dos Pais

O segundo domingo de agosto começa a lista de oportunidades do semestre final do ano. Para o Dia dos Pais, os presentes são o carro-chefe, seguidos de **experiências compartilhadas com os filhos.**

Mas o setor de serviços não se limita a isso. Um bom exemplo são as empresas de publicidade que podem atrair novos clientes com ofertas de campanhas criativas para essa data que nem sempre é priorizada.



## Black Friday

Realizada na **última sexta-feira do mês de novembro**, a Black Friday serve a muitos objetivos quando o assunto é estratégias de marketing e vendas. Desde girar o estoque parado até atrair novos clientes, esse evento tem se tornado tradicional. Só se lembre que os descontos precisam ser especiais e maiores do que os de outras épocas.

## Cyber Monday

**Na segunda-feira seguinte a Black Friday**, a Cyber Monday é uma continuação desse evento. Geralmente ligada a produtos eletrônicos e vendas online, ela é uma oportunidade para fechar aquelas negociações que ficaram em aberto ou atender quem perdeu a Black.



## Natal

A troca de presentes, a ceia, a decoração e tudo o que é tradicional dessa época do ano vai aumentar as vendas. Nesse contexto, **criar um clima no estabelecimento** acaba servindo de impulso emocional para as pessoas comprarem.

## Ano-Novo

Na semana entre o Natal e o Ano-Novo ocorrem muitas trocas dos presentes que não serviram ou não agradaram. **Esse movimento de pessoas tem tudo para ser utilizado como oportunidade de aumentar o faturamento.**

---

***Pense só: quem já está no estabelecimento pode levar algo na promoção ou comprar um item para combinar com o que ganhou, por exemplo.  
Bom atendimento é um diferencial nessa hora.***

---

Além disso, empresas de serviços de limpeza e manutenção contam com demandas que vêm à tona nessa época para incrementar os resultados. Desde organizar e higienizar espaços após as festas até realizar aquele conserto que surgiu são opções. Inclusive, com alguns concorrentes em férias, essa é uma forma de chegar a novos públicos.

## Eventos de networking e feiras de negócios

O contato com parceiros, fornecedores e clientes faz toda a diferença no sucesso de uma empresa. Por isso, indicamos alguns tipos de eventos para frequentar com esse foco.

### Eventos do setor

O melhor lugar para ficar a par do que há de novo do seu setor são os eventos específicos dele. Colocar pelo menos um no calendário empresarial de 2025 tende a **permitir que você e seus colaboradores [conheçam as inovações na área](#)**, tornando a empresa mais competitiva.

Nesses casos, o planejamento faz bastante diferença, uma vez que alguns congressos, seminários, summits e exposições de maior relevância começam as reservas meses antes ou logo após o encerramento da edição anterior. Atentar a isso possibilita economizar nos ingressos e não perder oportunidades.

### Feiras locais ou regionais

Estar em feiras locais e regionais é uma forma de **conectar a empresa com a comunidade**, servindo ao branding do empreendimento. Isto é, mais do que vendas, contatos e negociações que possam ocorrer nesses eventos, sua função é institucional, posicionando a marca.



**Calendário como  
ferramenta no  
planejamento  
estratégico**

Logística, estoques e divulgação são aspectos básicos de um **planejamento comercial de sucesso**. A falta desses elementos tende a impedir que os eventos aconteçam, impactando negativamente a imagem corporativa.

*Do ponto de vista estratégico, ter um calendário empresarial serve para organizar essas datas de forma que o empreendimento tenha tempo para agir, reduza os custos e aproveite as oportunidades que surgirem.*

Assim, essa ferramenta simples é a base para a construção de planos em que todas as atividades são listadas e têm seu prazo fixado. Como efeito, a operação funciona sem empecilhos, gerando resultados positivos.





# Conclusão

O calendário empresarial é uma ferramenta tão simples quanto estratégica, à medida que permite ao negócio vislumbrar oportunidades com antecedência, conseguindo se preparar para aproveitar cada uma delas.

O Sebrae/PE é sempre parceiro dos empreendedores. **Estamos disponíveis no [WhatsApp](#), [telefone](#), [chat](#) ou em uma de [nossas unidades](#) para atender seu negócio!**





---

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada desenvolvida com o intuito de auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios. Temos unidades em todo o território nacional e ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade nos negócios. Atuamos nas frentes de fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.