



Calendário Comercial 2027

Feriados, pontes prováveis e épocas de negócio do ano comercial português, com o foco de vendas recomendado para cada trimestre. Para imprimir e afixar ao pé da secretária.

O ano num relance

253

dias úteis de venda em
2027

8 / 13

feriados nacionais em dia
útil

3

pontes prováveis: 28 mai,
11 jun, 4 out

28 mar

Páscoa, a 3 dias do fecho
do 1.º trimestre

Um ano tem 12 meses no papel. Na prática, quem vende trabalha com bastante menos: feriados, pontes, férias dos decisores e semanas de fecho encurtadas. Em 2027, cinco dos 13 feriados nacionais caem ao fim-de-semana (não custam dias úteis), mas os outros oito caem em cheio na semana de trabalho, três deles a criar ponte provável. Este calendário mostra onde estão os picos e os buracos, para planear a prospeção e o fecho com o ano a seu favor.

Feriados nacionais de 2027 (todos)

Data	Feriado	Dia da semana	Custa dia útil?
1 jan	Ano Novo	sexta-feira	sim
26 mar	Sexta-feira Santa (móvel)	sexta-feira	sim
28 mar	Páscoa (móvel)	domingo	não
25 abr	Dia da Liberdade	domingo	não
1 mai	Dia do Trabalhador	sábado	não
27 mai	Corpo de Deus (móvel)	quinta-feira	sim + ponte
10 jun	Dia de Portugal	quinta-feira	sim + ponte
15 ago	Assunção de Nossa Senhora	domingo	não
5 out	Implantação da República	terça-feira	sim + ponte
1 nov	Todos os Santos	segunda-feira	sim
1 dez	Restauração da Independência	quarta-feira	sim
8 dez	Imaculada Conceição	quarta-feira	sim
25 dez	Natal	sábado	não

Nota: o Carnaval (9 de fevereiro, terça) não é feriado obrigatório, mas na prática meio país faz ponte a 8 e 9. Conte com isso na agenda.

1.º TRIMESTRE • JANEIRO - MARÇO

O trimestre que fecha em plena semana da Páscoa

O ano começa com o feriado a uma sexta-feira: o arranque a sério é segunda, 4 de janeiro. E atenção ao fim: a Páscoa de 2027 cai cedo, a 28 de março, e o trimestre fecha três dias depois, a 31. Quem deixar os fechos para «a última semana» vai persegui-los entre a Sexta-feira Santa e as férias da Páscoa dos clientes.

Data	O quê	Impacto
1 jan · sexta	Ano Novo	fim-de-semana prolongado
4 jan · segunda	Primeiro dia útil do ano	arranque real
8-9 fev · seg-terça	Carnaval (facultativo)	meio país de ponte
26 mar · sexta	Sexta-feira Santa	fim-de-semana prolongado
31 mar · quarta	Fecho do 1.º trimestre	3 dias após a Páscoa

FOCO COMERCIAL DO TRIMESTRE

1. **Janeiro é para encher o funil.** O que semear nas duas primeiras semanas é o que colhe em março e abril. Pegue numa folha de papel, faça a conta ao contrário desde o objetivo do trimestre e defina quantos contactos precisa por semana. Como costume dizer: o que é medido acontece.
2. **Fevereiro é o mês mais limpo do trimestre:** nenhum feriado nacional obrigatório em dia útil. Encha-o de reuniões de decisão; evite apenas o 8 e o 9, porque metade das agendas desaparece no Carnaval.
3. **Marque 19 de março como o verdadeiro final do trimestre.** A semana seguinte já tem a Sexta-feira Santa, e a de 29-31 é pós-Páscoa e curta. Quem fecha «até dia 19» chega a 31 sem sustos.

2.º TRIMESTRE · ABRIL - JUNHO

Dois meses limpos e duas pontes à espreita

Por incrível que pareça, abril e maio de 2027 quase não perdem dias úteis: o 25 de Abril cai a um domingo e o 1.º de Maio a um sábado. É a estrada mais aberta do ano para ciclos de venda completos. O perigo está no final do trimestre: entre 27 de maio e 11 de junho há duas pontes prováveis em três semanas.

Data	O quê	Impacto
25 abr · domingo	Dia da Liberdade	cai ao domingo
1 mai · sábado	Dia do Trabalhador	cai ao sábado
27 mai · quinta	Corpo de Deus	ponte provável sexta 28
10 jun · quinta	Dia de Portugal	ponte provável sexta 11
30 jun · quarta	Fecho do semestre	última semana com 3 dias

FOCO COMERCIAL DO TRIMESTRE

1. **Abril e maio são para avançar processos:** demonstrações, provas, negociação. Se há propostas paradas do 1.º trimestre, é agora que se desbloqueiam. Não deixe a estrada aberta por usar.
2. **Não agende decisões para as sextas 28 de maio e 11 de junho.** Metade dos decisores estará de ponte, e uma decisão adiada em junho tem o mau hábito de reaparecer só em setembro.
3. **Antecipe o fecho do semestre para a semana de 21 de junho.** A última semana só tem três dias antes de 30 (quarta-feira), pouco espaço para «só mais uma assinatura».

3.º TRIMESTRE · JULHO - SETEMBRO

Zero feriados em dia útil, e um agosto de decisores na praia

Curiosidade de 2027: o 3.º trimestre não tem um único feriado nacional em dia útil (o 15 de agosto cai a um domingo). Mas quem vende sabe que o calendário aqui não se mede em feriados, mede-se em férias. Julho é o último comboio antes da pausa, agosto é época baixa, e setembro (a rentrée) é o segundo arranque do ano.

Data	O quê	Impacto
1-30 jul	Último mês cheio antes das férias	fechar o que está maduro
2-31 ago	Época baixa: decisores de férias	ritmo reduzido
1 set · quarta	Rentrée: regresso das decisões	segundo arranque do ano
30 set · quinta	Fecho do 3.º trimestre	mês sem feriados

FOCO COMERCIAL DO TRIMESTRE

1. **Em julho, feche o que está maduro.** «Falamos depois das férias» é o cemitério oficial das propostas: em setembro o cliente terá prioridades novas e memória curta. O que não fechar até final de julho, assuma que reabre do zero.
2. **Agosto é para preparar, não para forçar.** Prospeção leve, CRM em ordem, estudo das contas grandes, e as reuniões de setembro marcadas antes de sair de férias. Quem marca em agosto tem a agenda de setembro cheia. Quem espera, nem sempre alcança.
3. **Setembro não tem feriados: use-o por inteiro.** Chegue à rentrée com a agenda feita e o plano do 4.º trimestre desenhado. É este mês que decide se dezembro é colheita ou aflição.

4.º TRIMESTRE • OUTUBRO - DEZEMBRO

O ano comercial fecha, na prática, a 17 de dezembro: conte para trás

O último trimestre de 2027 tem de tudo: uma ponte provável logo a 4 de outubro, um fim-de-semana prolongado a 1 de novembro, a Black Friday a 26, e um dezembro cortado ao meio pelos feriados de quarta-feira (1 e 8). O calendário ainda dá uma semana inteira de 20 a 24, com o Natal a um sábado. Mas quem vende sabe que ninguém assina nada na véspera de Natal: na prática, o ano fecha a 17. E é neste trimestre que os seus clientes fecham os orçamentos de 2028: quem não entra no orçamento, negocia o ano inteiro em desvantagem.

Data	O quê	Impacto
5 out • terça	Implantação da República	ponte provável segunda 4
1 nov • segunda	Todos os Santos	fim-de-semana prolongado
26 nov • sexta	Black Friday (Cyber Monday a 29)	pico B2C • ruído B2B
1 dez • quarta	Restauração da Independência	semana cortada
8 dez • quarta	Imaculada Conceição	semana cortada
17 dez • sexta	Fim prático do ano comercial	última semana útil cheia
25 dez • sábado	Natal	cai ao sábado

Aviso à navegação: os orçamentos de 2028 não se influenciam em dezembro, porque nessa altura já estão fechados. Se quer estar lá dentro, a conversa acontece em outubro e novembro.

FOCO COMERCIAL DO TRIMESTRE

1. **Outubro é o mês da campanha de orçamentos.** Pergunte a cada cliente-chave quando fecha o orçamento de 2028 e garanta que a sua proposta entra antes desse dia. Depois disso, deixa de vender valor e passa a disputar sobras.
2. **Os fechos do ano ganham-se em novembro.** Conte para trás desde 17 de dezembro: contrato, aprovações, jurídico. Tudo o que precisa de assinatura em dezembro tem de estar negociado em novembro.
3. **Dezembro é para semear 2028.** Visitas de agradecimento, balanço com os clientes, plano de contas para janeiro. Vale mais uma boa conversa de fim de ano do que a enésima tentativa de fecho à pressa.

Como usar este calendário

- **Afixe-o onde o vê todos os dias.** O calendário só trabalha para si se estiver à vista quando planeia a semana.
- **Planeie ao contrário.** Em cada trimestre, comece pelo final: a data do último fecho realista, e depois a conta para trás até ao número de contactos por semana. A Calculadora de Atividade → Objetivo (ideiasedesafios.com/ferramentas/calculadora-de-atividade/) faz essa conta consigo.
- **Reveja-o na rentrée.** O plano feito em janeiro raramente sobrevive intacto a agosto. A primeira semana de setembro é o momento de o recalibrar para o que falta do ano.

Experimente. E depois conte-me como correu.

Nota metodológica: os feriados nacionais são os obrigatórios previstos no Código do Trabalho (art. 234.º); as datas móveis de 2027 (Sexta-feira Santa, Páscoa, Corpo de Deus e Carnaval) foram verificadas por cálculo com dois algoritmos independentes. As «pontes prováveis» são isso mesmo: prováveis, não garantidas, porque cada empresa decide as suas. Feriados municipais e prazos fiscais (IVA, IRS, IES) ficam de fora de propósito, porque variam de concelho para concelho e de ano para ano. Confirme-os com a sua câmara e o seu contabilista.