



# CALENDARIO ESTRATÉGICO DEL RETAIL NORTEAMERICANO

GUÍA PARA EXPORTADORES

SHIPSMART GLOBAL 2026

## Contexto

# .el desafío: crecimiento vs. margen ↘

No todas las fechas del retail generan crecimiento — solo las correctas, bien planificadas.

Las marcas que venden cross-border por vía aérea enfrentan un dilema: las grandes fechas parecen oportunidades, pero destruyen margen cuando se ejecutan mal.

Este calendario mapea las fechas desde la perspectiva de plazos, costos operativos y experiencia del cliente, enfocándose en decisiones prácticas que impactan SLA, conversión y reembolsos.



# .lo que vas a descubrir ↘

---

01

## Comportamiento del consumidor

Sensibilidad al precio, urgencia emocional y expectativa de entrega.

---

02

## Oportunidad Cross-Border

Categorías favorecidas y cuándo el aéreo realmente funciona.

---

03

## Riesgo Operativo

Impacto en SLA, conversión, margen y chargebacks.

04

## Recomendación Estratégica

Decisión clara: activar, evitar o activar con restricciones.

**Resultado: sabrás exactamente en qué fechas tiene sentido operar.**





**Enero a Marzo**

## **.Q1: validación y pruebas de mercado ↘**

**Enero**

**Liquidación y recuperación**

Enfoque en Winter Clearance. Momento ideal para que marcas D2C cross-border prueben aceptación de producto y elasticidad de precio con bajo riesgo.

**Febrero**

**Fechas de impacto**

Super Bowl (08/02): impacto en moda casual y snacks.

San Valentín (14/02): foco en joyería y belleza; la experiencia de regalo es crítica.

**Marzo**

**Nichos temáticos**

Día de San Patricio (17/03): relevante para moda e ítems temáticos. Excelente para marcas de nicho.



# Q1

2026

## Enero a Marzo

14 FEB

### San Valentín

Pico en joyería, moda, belleza y regalos personalizados.

16 FEB

### Presidents' Day

Grandes descuentos en bienes durables y electrodomésticos.

17 MAR

### Día de San Patricio

Demanda por moda temática, bebidas y hospitalidad.

Abril a Junio

# .Q2: echas emocionales y verano ↘

Abril

Enfoque en storytelling y categorías como infantil y decoración. Menor presión por descuentos, mayor valor percibido.

Pascua

Mayo

Una de las fechas más importantes. Requiere SLA alto o inventario adelantado. Memorial Day (25/05) marca el inicio oficial del verano.

Día de la Madre

Junio

Moda masculina y electrónica. Ticket medio más alto y menor urgencia logística que el Día de la Madre.

Día del Padre



# Q2

## 2026

### Abril a Junio

05 ABR

## Pascua

Regalos, ropa infantil y dulces.

10 MAY

## Día de la Madre

Top 5 fechas del retail. Alta demanda en múltiples categorías.

25 MAY

## Memorial Day

Inicio no oficial del verano con grandes liquidaciones.

21 JUN

## Día del Padre

Electrónica, herramientas, deportes y gifting masculino.



**Julio a Septiembre**

# **.Q3: volumen, escala y precio agresivo ↘**

**04 de Julio**

**Independence Day**

Una de las mayores fechas promocionales. Excelente para marcas extranjeras que buscan volumen y visibilidad inicial.

**Julio**

**Amazon Prime Day**

Guerra generalizada de precios. Ideal para quienes ya validaron demanda y buscan escalar facturación.

**Julio–Agosto**

**Back to School**

Pico masivo en moda, calzado y papelería. Consumidor altamente sensible al precio y enfocado en utilidad.



# Q3

2026

## Julio a Septiembre

04 JUL

### Independence Day

Alimentos, bebidas y productos para actividades al aire libre.

JUL

### Amazon Prime Day

Impacta todo el e-commerce con promociones agresivas.

AGO

### Back to School

Moda, electrónica (laptops, tablets) y papelería.

07 SEP

### Labor Day

Liquidaciones de fin de verano y quema de inventario estacional.



Octubre a Diciembre

# .Q4: el “golden quarter” de resultados ↘

Octubre

Halloween

Picos digitales en moda temática y decoración. Oportunidad para marcas de nicho ganar visibilidad regional.

Noviembre

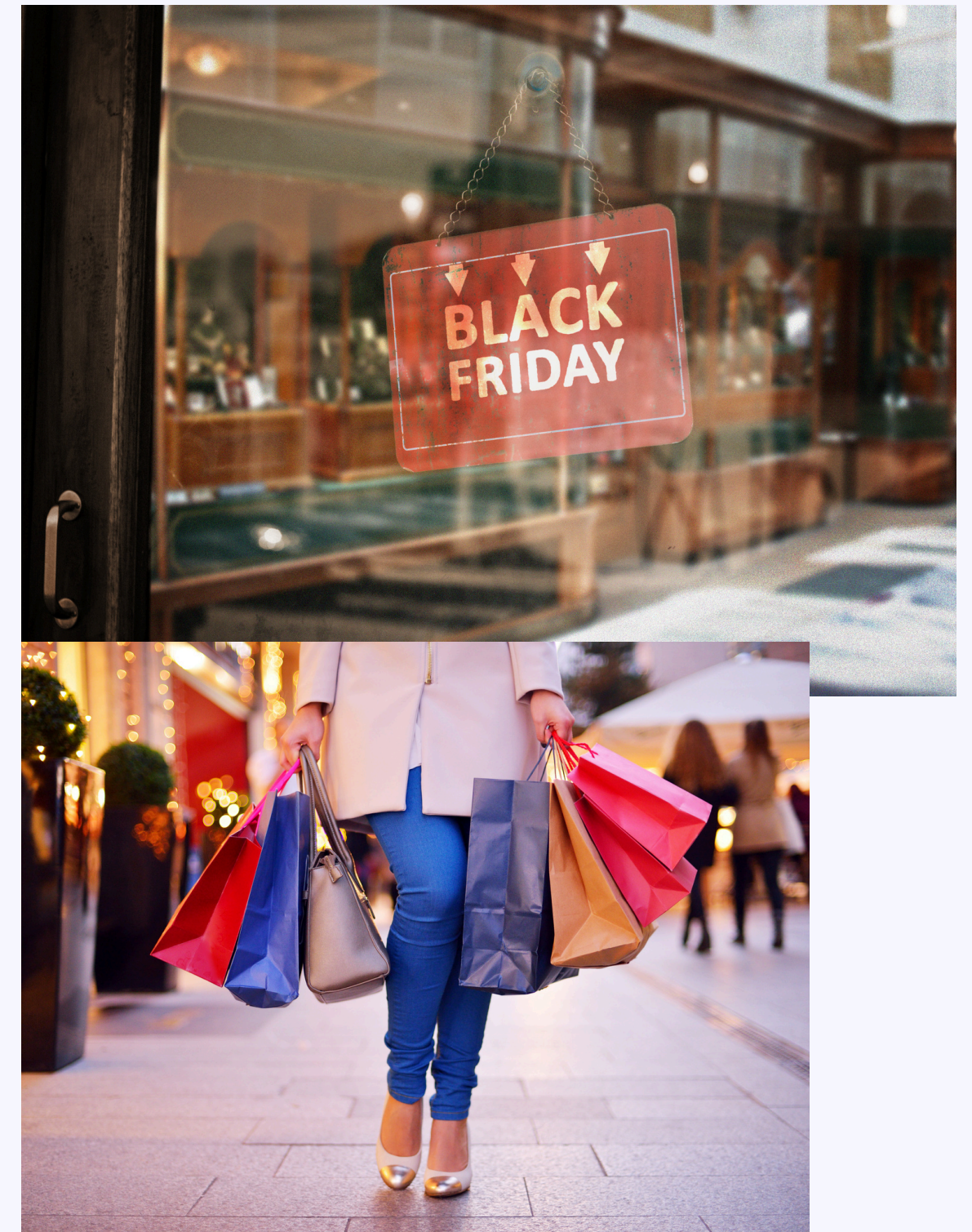
Black Friday & Cyber Monday

Mayor evento global de e-commerce. Exige máxima performance digital y total claridad de impuestos y flete en el checkout.

Diciembre

Navidad y logística

Ventas fuertes hasta el 15/12. Después de esa fecha, el riesgo de retraso es crítico. Inventario local o promesas de entrega claras son obligatorias.





# Q4

2026

## Octubre a Diciembre

31 OCT

### Halloween

Disfraces, dulces y decoración temática.

26 NOV

### Thanksgiving

Início oficial da temporada de festas.

27 NOV

### Black Friday

El día de mayores descuentos del año.

30 NOV

### Cyber Monday

Foco total en tecnología y ofertas online.

25 DIC

### Navidad

Pico máximo de ventas en todas las categorías.

# .estrategias de nearshoring y diferenciación

---

01

## Ventaja del Nearshoring

México puede aprovechar su proximidad geográfica para ofrecer reposición rápida y flexibilidad logística, especialmente en Q4.

---

02

## Transparencia Digital

En e-commerce cross-border, la claridad total sobre plazos y tasas en el checkout es el principal factor de retención.



# .síntesis estratégica

---

**Las fechas no generan crecimiento por sí solas.  
Crece quien activa las correctas.**

La Regla de Oro

---

02

## **Costo**

Mantener el margen por encima del mínimo viable.

01

## **Plazo**

Entregar dentro de la expectativa del consumidor.

---

03

## **Calidad**

Ofrecer una experiencia consistente y reducir chargebacks.

**Si una falla, la fecha destruye margen y reputación.**



# .recomendación final ↗

**Antes de activar la próxima gran fecha, evalúa si tu operación cross-border está lista para cumplir lo que promete.**

01

**¿Qué fechas hacen sentido para mi margen?**

---

02

**¿Mi operación aérea puede cumplir los plazos?**

---

03

**¿Mi inventario en origen es suficiente?**

04

**¿Cuál es mi plan de contingencia?**

**TU 2026 EMPIEZA AHORA.**