



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.

Mayo

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

Junio

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

Pascua

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

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

Julio

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

Julio–Agosto

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

Independence Day

Amazon Prime Day

Back to School



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

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

Noviembre

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

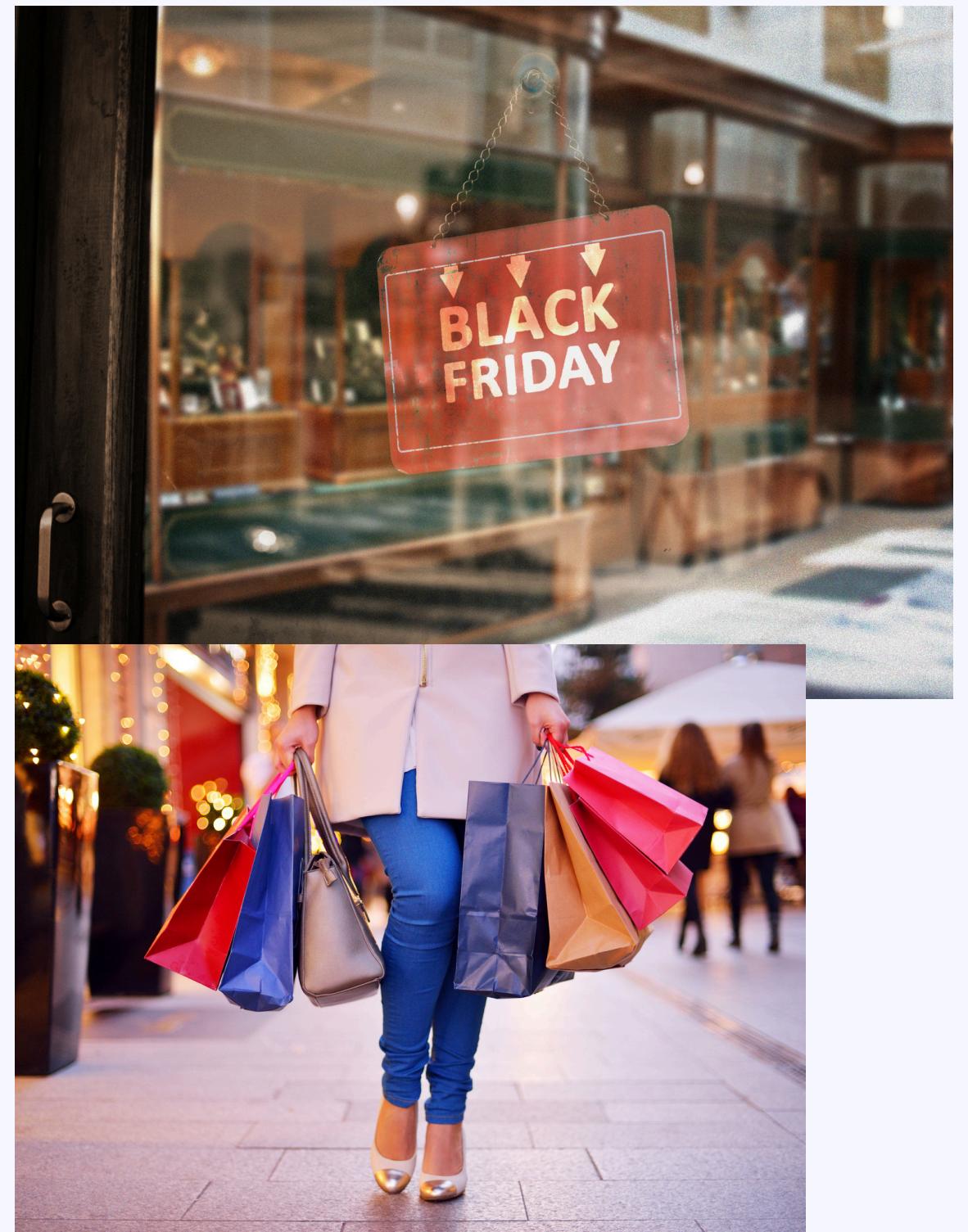
Diciembre

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.

Halloween

Black Friday & Cyber Monday

Navidad y logística



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.