CONTINENTAL MEDIA

GUÍA PRÁCTICA

ESTRATEGIA DE MARKETING Y CONTENIDOS

Calendario comercial 2027 (México y EE.UU.)

Las fechas ya confirmadas para 2027, las que siguen en estimado, y el método en 5 pasos para planear cada campaña estacional.

ESCRITO POR
Pepe Bermúdez

CONTINENTAL MEDIA
continentalmedia.com.mx · 9 de noviembre de 2026

01 Fechas confirmadas 2027 — México

FECHA	EVENTO	DÍA
1 de enero	Año Nuevo	viernes
6 de enero	Día de Reyes	miércoles
2 de febrero	Día de la Candelaria	martes
14 de febrero	San Valentín	domingo
8 de marzo	Día Internacional de la Mujer	lunes
21-28 de marzo	Semana Santa (Domingo de Pascua: 28 de marzo)	domingo
30 de abril	Día del Niño	viernes
1 de mayo	Día del Trabajo	sábado
10 de mayo	Día de las Madres	lunes
20 de junio	Día del Padre	domingo
16 de septiembre	Independencia de México	jueves
1-2 de noviembre	Día de Muertos	lunes-martes
15 de noviembre	Día de la Revolución (observado)	lunes
25 de diciembre	Navidad	sábado

02 Fechas confirmadas 2027 — Estados Unidos

FECHA	EVENTO	DÍA
14 de febrero	Valentine's Day	domingo
31 de mayo	Memorial Day	lunes
6 de septiembre	Labor Day	lunes
25 de noviembre	Thanksgiving	jueves
26 de noviembre	Black Friday	viernes
29 de noviembre	Cyber Monday	lunes
25 de diciembre	Christmas	sábado

03 Fechas que todavía no son oficiales para 2027

El Buen Fin y el Hot Sale no tienen fecha confirmada para 2027 al momento de publicar esta guía — sus organizadores (Concanaco-Servytur y AMVO, respectivamente) anuncian la fecha exacta meses antes del evento, no con un año de anticipación.

Por patrón histórico, El Buen Fin suele coincidir con el fin de semana largo del Día de la Revolución (en 2027, el lunes 15 de noviembre); el Hot Sale suele caer hacia finales de mayo. Usa estas ventanas solo como borrador de planeación y confirma la fecha real en elbuenfin.org y hotsale.com.mx antes de comprometer presupuesto.

Lo mismo aplica al regreso a clases: la SEP publica el calendario oficial de cada ciclo escolar meses antes de que empiece, normalmente hacia mediados de año. Para el ciclo 2027-2028, planea en borrador para finales de agosto y confirma la fecha exacta cuando se publique.

04 Cómo planear una campaña estacional en 5 pasos

1. Elige qué fechas le sirven a tu marca — no todas aplican. Una marca B2B no necesita una campaña de Día de las Madres; una marca de regalos probablemente sí.
2. Define el objetivo y la oferta específica de esa fecha, antes de pensar en creatividad o medios. Una fecha sin oferta clara es solo una publicación con un emoji temático.
3. Arma el calendario de contenido y medios con anticipación real: 6-8 semanas para campañas de pauta y contenido, 3-4 meses si hay producción o negociación de inventario de por medio.
4. Asigna presupuesto y canales por fecha, no un presupuesto genérico para 'todo el año'. Las fechas de alto tráfico (Buen Fin, Navidad) normalmente justifican más inversión que una fecha de nicho.
5. Mide y documenta qué funcionó después de cada fecha, mientras el contexto sigue fresco — ese aprendizaje es lo que hace que la campaña del año siguiente parta de información real y no de memoria.

05 Checklist antes de lanzar una campaña estacional

- [ ] ¿La fecha tiene una conexión real con tu marca o producto, o la estás usando solo porque está en el calendario?
- [ ] ¿Ya tienes oferta, mensaje y creativos listos al menos una semana antes del lanzamiento?
- [ ] ¿Confirmaste la fecha exacta en la fuente oficial, si se trata de una fecha variable (Buen Fin, Hot Sale)?
- [ ] ¿El presupuesto y el inventario están asignados para esta fecha específica, no repartidos de forma genérica?
- [ ] ¿Ya definiste qué vas a medir para saber si la campaña funcionó, antes de lanzarla?

CONTINENTAL MEDIA

La inteligencia artificial no reemplaza a tu equipo, lo multiplica.

¿Hablamos de tu próximo proyecto?

contacto@continentalmedia.com.mx · continentalmedia.com.mx