



LG Electronics lanza en Guatemala la "LG Inverter School" para impulsar la educación técnica



80% sin arancel abre oportunidades para las plantas ornamentales de Guatemala

SIMAN
celebra el Beautyfest 2026 con un mes dedicado al cuidado y la belleza



LG Electronics lanza en Guatemala la "LG Inverter School" para impulsar la educación técnica

Con el firme propósito de convertir la tecnología en un motor de desarrollo y capacitación, LG Electronics celebró el inicio oficial de LG Inverter School en el país. Esta iniciativa nace con el objetivo de elevar los estándares de la industria local de climatización, capacitando a técnicos en tecnologías de alta eficiencia energética y abriendo nuevas puertas para el progreso profesional de los guatemaltecos.



LG Electronics presentó oficialmente en Guatemala el segundo grupo de su programa de formación técnica LG Inverter School. La actividad tuvo lugar en la Escuela Villa de los Niños, ubicada en la Ciudad de Guatemala.

A través de LG Inverter School, la compañía continúa creando oportunidades de desarrollo para jóvenes de Villa de los Niños, mediante capacitación técnica especializada en instalación, mantenimiento y tecnologías de climatización eficientes y sostenibles.

El encuentro inaugural contó con la participación especial del presidente de LG Electronics, Enrique Kim, el embajador de Corea en Guatemala, Deuk Hwan Kim y la vicepresidenta Karin Herrera, además de los invitados especiales que fueron docentes, estudiantes y graduandos de la Escuela Villa de los Niños, situada en la Zona 6 de la Ciudad Capital.

Capacitación técnica para las demandas del mercado moderno

Ante la constante necesidad de soluciones de climatización más eficientes y amigables con el medio ambiente, LG Inverter School surge como una respuesta directa para profesionalizar el oficio técnico en la región. Durante la jornada, se detalló que el programa permitirá a los participantes adquirir herramientas prácticas sobre el funcionamiento, instalación, diagnóstico y servicio postventa de los equipos con tecnología Inverter de LG.

Además de los componentes técnicos, la malla curricular integra aspectos clave de seguridad ocupacional, responsabilidad ambiental y desarrollo de habilidades blandas, como ética laboral, atención al cliente y principios de emprendimiento. Este enfoque integral busca brindar a los estudiantes los conocimientos necesarios para incorporarse con éxito al sector formal o emprender de forma independiente.



"Bajo nuestra filosofía Life's Good, estamos convencidos de que la tecnología adquiere su verdadero valor cuando transforma la vida de las personas. Con el lanzamiento de LG Inverter School en Guatemala, le apostamos a la educación técnica especializada como la herramienta ideal para brindar oportunidades reales de crecimiento económico, al mismo tiempo que promovemos el uso eficiente de la energía en el país", destacó el presidente de LG Electronics Centroamerica, Enrique Kim.

Compromiso con el desarrollo técnico en Guatemala

Con la apertura de esta sede en Ciudad de Guatemala, el programa consolida su presencia en el país. Los graduados contarán con una certificación respaldada por la tecnología de vanguardia de la marca y tendrán la posibilidad de vincularse operativamente con centros de servicio autorizados LG. Con la puesta en marcha de LG Inverter School, la compañía reafirma su compromiso de largo plazo con la formación de talento técnico capacitado, impulsando una industria HVAC más sostenible y competitiva en Guatemala y en toda la región latinoamericana.

SIMAN celebra el Beautyfest 2026 con un mes dedicado al cuidado y la belleza

Siman celebra una nueva edición de Beautyfest, su temporada dedicada al mundo de la belleza, que durante todo un mes reunirá experiencias, tendencias, marcas y beneficios especiales para que cada cliente pueda descubrir nuevas formas de expresar su estilo y disfrutar de todo lo que el universo beauty tiene para ofrecer.

Durante todo el mes de septiembre, las tiendas Siman se convertirán en el punto de encuentro para los amantes de la belleza, con una agenda especial que incluirá descuentos y promociones en marcas seleccionadas, experiencias en tienda, demostraciones, lanzamientos, asesorías y diferentes actividades pensadas para acercar a los clientes a sus marcas favoritas.

Un mes lleno de experiencias beauty

Beautyfest busca ir más allá de las compras y convertir cada visita a Siman en una oportunidad para descubrir, probar y experimentar.

A lo largo del mes, los clientes podrán encontrar diferentes experiencias en tienda, desde asesorías y demostraciones de producto hasta actividades especiales de maquillaje, skincare y fragancias.

esta edición contará con la participación de maquillistas y expertos internacionales, quienes compartirán tendencias, técnicas y recomendaciones, brindando a los asistentes la oportunidad de conocer de cerca las últimas novedades del mundo de la belleza.

Tus marcas favoritas, beneficios especiales

Como parte de Beautyfest, diferentes marcas de belleza se sumarán con promociones y beneficios especiales, convirtiendo septiembre en el momento ideal para renovar sus productos favoritos, descubrir nuevos lanzamientos o encontrar ese nuevo imprescindible de maquillaje, cuidado de la piel, cabello o fragancias.



Cada tienda tendrá diferentes sorpresas y actividades a lo largo del mes, por lo que la invitación es a mantenerse pendiente de los canales oficiales de Siman para conocer la programación y descubrir qué experiencias estarán disponibles en cada ubicación.

Beautyfest se vive durante todo septiembre

Con Beautyfest, Siman continúa creando espacios que acercan las últimas tendencias y novedades de belleza a sus clientes, reuniendo en un mismo lugar marcas, expertos, experiencias y beneficios especiales.

La invitación está abierta para que durante septiembre los clientes visiten su tienda Siman favorita, recorran el mundo de la belleza, conozcan las diferentes experiencias y aprovechen todo lo que Beautyfest 2026 tiene preparado.

80% sin arancel abre oportunidades para las plantas ornamentales de Guatemala

El sector guatemalteco de plantas ornamentales, follajes y flores entra en una etapa con nuevas posibilidades de crecimiento: el 80% de sus partidas arancelarias puede ingresar con 0% de arancel a Estados Unidos, su principal mercado; varios productos avanza en procesos de admisibilidad fitosanitaria; y la innovación amplía una oferta que ya combina flores, follajes, plantas terminadas, orquídeas y esquejes.

Para convertir esa ventaja en negocios concretos, productores, técnicos y exportadores se reunieron en el V Congreso de Plantas Ornamentales, Follajes y Flores de AGEXPORT.

Estas oportunidades llegan para un sector que cerró 2025 con exportaciones por US\$120.9 millones, un monto que no ha logrado superar en los últimos años, según el Banco de Guatemala. A abril de 2026, el valor exportado cayó 21% interanual, a US\$40.1 millones, aunque el volumen creció 5%, los exportadores ven estos datos como un indicador de la necesidad de competir con mayor valor agregado.

Admisibilidades e innovación La Comisión impulsa una agenda de admisibilidades: Dianthus, el expediente se encuentra en revisión del Plan de Trabajo por parte del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA).

Su aprobación permitirá exportar a ese mercado variedades de clavel; Pachira, especie nativa de Guatemala y Centroamérica tiene potencial para competir en Estados Unidos, mercado que actualmente es abastecido en buena medida desde China; el Growing Media Program, permitirá exportar plantas enraizadas en sustrato y aumentar el valor agregado. Incluye esquejes de Anthurium, Begonia, Cactus, Dipladenia, Peperomia, Violeta y Phalaenopsis; Solanaceae hacia la Unión Europea, el proceso se encuentra en fase final; Pony Tail hacia Chile: una gestión que busca ampliar oportunidades comerciales.



Tres retos para aprovechar la oportunidad La infraestructura vial y portuaria es uno de sus obstáculos: las rutas CA-1, CA-2 y CA-9 movilizan al menos el 88% del flujo exportador y la velocidad promedio hacia el Atlántico es de 16 km/h y un viaje puede tomar entre 18 y 30 horas, un riesgo alto para productos perecederos.

El segundo reto es el cambio climático: la variabilidad de lluvias y temperaturas y los episodios de sequía o exceso de humedad alteran los ciclos productivos y elevan la presión de plagas.

El tercero es el cumplimiento fitosanitario: la admisibilidad abre la puerta, pero solo las buenas prácticas y la trazabilidad permiten mantenerla abierta; incumplir provoca rechazos y pérdida de confianza comercial.

El Congreso: donde la oportunidad y los retos se vuelven formación Estos tres frentes acceso a mercado, clima y cumplimiento fitosanitario, así como las oportunidades identificadas, son el eje del programa del V Congreso, que reúne a más de 300 productores, exportadores, técnicos, más de 10 compradores internacionales, alrededor de 40 stands y más de 10 conferencias con expertos internacionales.

IVESA, Mazda y GWM llegan a Petén para ampliar la oferta automotriz

Con el objetivo de fortalecer su presencia a nivel nacional y acercar nuevas alternativas de movilidad a los guatemaltecos, Ivesa inauguró la agencia de Mazda y GWM en la 7.ª avenida 25-15, zona 1, San Benito, Petén. La apertura forma parte de la estrategia de expansión de la compañía y representa un paso importante para ampliar su cobertura en el interior del país.

Esta se convierte en la primera agencia de Ivesa en la región norte, acercando a los clientes de Petén y localidades cercanas una oferta automotriz que combina distintas opciones de vehículos, asesoría especializada y atención personalizada.

La nueva agencia reúne las salas de exhibición Mazda y GWM, además de las áreas de venta y atención al cliente y una bodega de repuestos. En esta primera etapa, la operación estará enfocada en la comercialización de vehículos, asesoría especializada, pruebas de manejo y venta de repuestos.

Los visitantes podrán conocer el portafolio de Mazda y GWM, que incluye modelos de ambas marcas para diferentes estilos de vida y necesidades: los sedanes Mazda 2 y Mazda 3, y las SUV Mazda CX-30, CX-60 y CX-90, además del Pickup Mazda BT-50; y de GWM, las SUV Haval Jolion, H6 y M6, disponibles en versiones a gasolina e híbridas (HEV), las pickups POER y Wingle, y los SUV todoterreno TANK 300 HEV y TANK 500 HEV. Esta variedad permite atender diferentes necesidades de movilidad, desde el uso personal y familiar hasta actividades comerciales, productivas y de trabajo.



La presencia de ambas marcas responde a las diversas necesidades de movilidad en Petén, una región que combina zonas urbanas, carreteras y actividades comerciales y productivas. Por ello, Ivesa amplía su cobertura para ofrecer a los consumidores de Petén y municipios cercanos alternativas que van desde vehículos para uso personal y familiar hasta opciones con mayor capacidad y versatilidad para el trabajo, facilitando el acceso a sus marcas y servicios sin necesidad de trasladarse a la ciudad capital.

Juan Pablo Amado lleva su comedia a Estados Unidos con "Bar Hopping USA"

El comediante guatemalteco realiza una gira por cuatro ciudades estadounidenses con presentaciones en Nueva York, Maryland, Nueva Jersey y Houston.

El comediante y actor guatemalteco Juan Pablo Amado inició esta semana "Bar Hopping USA - Vol. 1", una gira que lo lleva a distintos escenarios de Estados Unidos como parte de una nueva etapa en su carrera artística.

La gira comenzó el jueves 3 de septiembre en Queens, Nueva York, continuó el viernes 4 en Maryland y tendrá este fin de semana dos nuevas presentaciones: el sábado 5 en Trenton, Nueva Jersey, y el domingo 6 en Houston, Texas.

"Bar Hopping USA" lleva a Juan Pablo a un formato particularmente cercano a la esencia del stand-up: escenarios íntimos, públicos diferentes y el encuentro directo con comunidades latinas que viven fuera de Guatemala.

"Salir de Guatemala y encontrarme con gente que comparte muchas de nuestras historias, pero que las vive desde otro lugar, es algo que me emociona muchísimo. Al final, eso es lo que busco con la comedia: transformar emociones para alegrarle el día a alguien. Y la risa tiene esa capacidad de hacer que personas que vienen de lugares distintos se reconozcan en una misma historia y, por un momento, se sientan un poco más cerca". JUAN PABLO AMADO

La gira llega después de una etapa importante para el artista en Guatemala, donde durante agosto presentó su primera obra de teatro, "El último día de mi vida", una propuesta escénica que combinó comedia y actuación y que reunió a Amado con un elenco de actores nacionales.



PRESENTACIONES

Sábado 5 de septiembre.	Domingo 6 de septiembre
Trenton, New Jersey	Houston, Texas
Infinity Lounge 100 Whittaker Ave	Club Vertigo
	5865 S. Gessner Rd, Houston, TX 77036