



Grupo epm

INFORMATIVO EMPRESAS

SEPTIEMBRE 2026
EDICIÓN NO. 42



¡El duplicado de tu factura
de energía está a un
WhatsApp de distancia!

No todos los
exteriores se
iluminan igual

Cuando todos son
responsables, nadie
lo es del todo

CONTENIDO

1 Editorial

2 ¡El duplicado de tu factura de energía está a un WhatsApp de distancia!

3 No todos los exteriores se iluminan igual

4 V Encuentro Anual Grandes Clientes: un espacio para conectar y fortalecer el relacionamiento comercial

5 Cuando todos son responsables, nadie lo es del todo

6 ¿Estás resolviendo el problema correcto?

7 ¡Tu opinión cuenta! Encuesta percepción Informativo Empresas

8 ¿Tu proyecto eléctrico está pensando en lo que viene?

9 El Farolito de CENS: 98 años de historia y tradición sobre ruedas

10 ¿Cómo proteger las redes Wi-Fi empresariales?

11 CENS moderniza la subestación El Escobal

Editorial

Negociar también es aprender a cuestionar nuestras certezas

En el mundo empresarial solemos asociar la negociación con argumentos, intereses, acuerdos y resultados. Sin embargo, muchas veces el **verdadero desafío está antes**: en la forma como interpretamos la realidad.

La película **Doce hombres en pugna** ofrece una mirada extraordinaria sobre este punto. Doce jurados deben tomar una decisión unánime frente a un caso aparentemente resuelto. Once creen tener la respuesta desde el comienzo. Uno decide detenerse, preguntar y revisar.

Lo que sigue es una demostración poderosa de cómo las percepciones, los prejuicios, las experiencias personales, las emociones y los intereses pueden influir en una decisión. Todos observan los mismos hechos, pero no todos los interpretan de la misma manera.

 **La negociación también comienza por cómo vemos la realidad**

En las organizaciones ocurre algo similar. Frente a una negociación, una decisión compleja o una conversación difícil, cada persona llega con su propia historia, expectativas y forma de comprender la situación. Por eso, negociar bien no consiste únicamente en defender una posición con firmeza. También implica escuchar con apertura, cuestionar supuestos, contrastar información y reconocer que nuestra primera lectura no siempre es la más completa.



Preguntar también es una forma de negociar

Uno de los grandes aprendizajes de la película es precisamente ese: una pregunta bien formulada puede tener más fuerza que una afirmación contundente. El protagonista no transforma la decisión imponiendo su criterio, sino generando dudas razonables, invitando a pensar y creando espacio para que los demás revisen sus propias conclusiones.

En tiempos donde las organizaciones necesitan construir alianzas, gestionar diferencias y tomar mejores decisiones, esta capacidad resulta cada vez más valiosa.

Doce hombres en pugna es una invitación a observar cómo negociamos y, sobre todo, cómo pensamos cuando negociamos.

Tal vez la próxima vez que enfrentemos una decisión importante convenga hacernos una pregunta sencilla:

¿Estamos defendiendo una posición o realmente estamos intentando comprender la situación?

¡El duplicado de tu factura de energía está a un WhatsApp de distancia!

Solicita y descarga de manera rápida y sencilla el duplicado de factura más reciente de tu empresa, escríbenos al **WhatsApp Bot Lucía 323 2315115** y sigue los siguientes pasos:



Para continuar, escribe el número de la opción que corresponde a la dirección del número de usuario que ingresaste:

- 1 CLL ON OAE-000
- 2 CLL 1N OAE-010
- 3 CLL 01AN OAE-0100

5

11:24 a. m.

Escribe el número de la opción que corresponde a la **dirección** del número de usuario que ingresaste (**validación de usuario**)

3 11:25 a. m.

<https://admincens.cadenaportalgestion.com/PDF/Show?ID=1092384178>

11:25 a. m.

Si la **dirección** seleccionada corresponde efectivamente al número de usuario, Lucía te **compartirá el duplicado** de la factura así como el enlace para **descarga**.



Sin título
359 kB • PDF

6

11:25 a. m.

Te envío una copia de tu última factura, por temas de confidencialidad te entregamos este documento solo para efectos de pago. 🙌

11:25 a. m.



¡Guarda a Lucía en tus contactos! Así podrás tenerla siempre a la mano y gestionar este y otros trámites de tu empresa de forma fácil y rápida.

📞 +57 323 231 5115

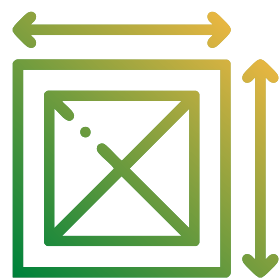
No todos los exteriores se iluminan igual

Cuando una zona exterior queda oscura, la solución más inmediata suele ser instalar un reflector de mayor potencia; sin embargo, iluminar bien un espacio requiere algo más que **“poner más luz”**.

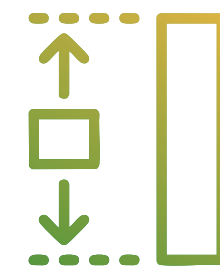
Un parqueadero, un patio de maniobras, una **entrada peatonal** o una zona de carga tienen necesidades diferentes, y en consecuencia, antes de seleccionar una **solución** conviene evaluar los siguientes puntos:



Actividad que se realiza en el espacio



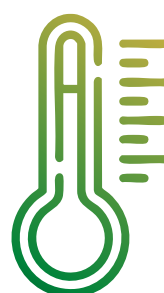
Qué área debe cubrirse



Altura desde la cuál se iluminará



Cuántas horas funcionará



Condiciones ambientales del espacio



Color o acabado de las superficies a iluminar

También es importante **diferenciar** entre la luminaria y sus controles: sensores, fotoceldas o temporizadores pueden **ayudar** a que la iluminación opere únicamente cuando realmente se necesita.

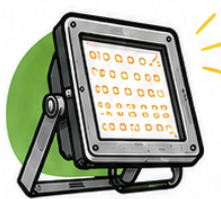
La pregunta, entonces, no debería ser solo **“¿Qué lámpara compro?”** sino **“¿Qué necesita esta zona para estar bien iluminada, ser segura y operar eficientemente?”**

Iluminación exterior

Tipos de luminarias y controles mas frecuentes

Guía rápida para patios, parqueaderos, accesos y zonas exteriores.

1. Luminarias



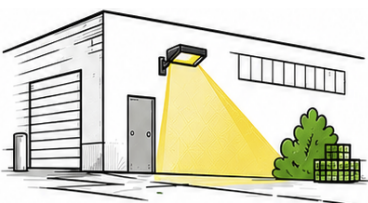
Reflector LED

Qué es:

Luz dirigida de alta intensidad

Sirve para:

Patios, fachadas y zonas amplias



Luminaria de poste

Qué es:

Equipo para distribuir luz en áreas abiertas

Sirve para:

Parqueaderos y circulación exterior



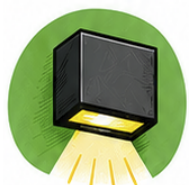
Bolardo

Qué es:

Luminaria baja para recorridos peatonales

Sirve para:

Senderos, jardines y accesos



Aplique exterior

Qué es:

Luminaria de muro para iluminación puntual

Sirve para:

Entradas, puertas y perímetros



2. Controles



Sensor de movimiento

Qué es:

Activa la luz cuando detecta presencia

Sirve para:

Ahorro y seguridad en zonas de paso



Fotocelda

Qué es:

Enciende o apaga según la luz natural

Sirve para:

Automatizar la operación nocturna



Temporizador

Qué es:

Programa horarios de encendido y apagado

Sirve para:

Controlar tiempos de funcionamiento

No todas las zonas exteriores necesitan la misma solución.
 Elegir bien mejora seguridad, visibilidad y eficiencia.

V Encuentro Anual Grandes Clientes: un espacio para conectar y fortalecer el relacionamiento comercial

Por quinto año consecutivo realizamos nuestro **Encuentro Anual** de Grandes Clientes, un espacio creado para fortalecer las relaciones con el **sector empresarial**, compartir conocimiento y seguir construyendo alianzas de valor.

En esta **quinta edición**, realizada en el Teatro Zulima de Cúcuta el 23 de julio de 2026, recibimos a más de **500 empresarios** y representantes de organizaciones de la región, quienes disfrutaron de la conferencia de **Óscar Córdoba**, ex arquero de la Selección Colombia.

A través de su **historia** y experiencia, se reflexionó sobre el liderazgo, la disciplina y la resiliencia como **pilares fundamentales** para afrontar los desafíos, adaptarse a los cambios y transformar las **dificultades** en oportunidades de crecimiento.

Su trayectoria **permitió** destacar aprendizajes y experiencias que inspiraron a los asistentes a **asumir nuevos retos** con determinación, propósito y confianza.



En **CENS** seguiremos creando espacios que fortalezcan nuestra cercanía con los clientes y contribuyan al desarrollo de la región.

JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES

QUE EL FENÓMENO DE
EL NIÑO

Tú puedes contribuir desde tu puesto de trabajo:



- **Desconecta y apaga** el computador cuando finalices tu jornada.
- **Desconecta los cargadores** de celular u otros equipos que no uses.
- **Utiliza las escaleras** y evita el uso del ascensor.
- **Aprovecha** al máximo la iluminación natural
- **Apaga** las luces que no utilices.

Cuando todos son responsables, nadie lo es del todo

A medida que una empresa crece, también **aumentan** sus actividades, decisiones e interacciones, y, aunque al principio es común que las **nuevas tareas** se distribuyan entre el equipo existente, con el **crecimiento** de la empresa llega el crecimiento del personal y con ello, también **llega el momento** en que definir roles con claridad se vuelve indispensable.



Definir roles no significa **limitar la colaboración**, significa que cada persona conozca qué resultado debe asegurar, qué decisiones puede tomar, hasta dónde llega su **responsabilidad** y cuándo debe involucrar a alguien más.

En actividades comerciales, **administrativas o técnicas**, esta claridad ayuda a evitar reprocesos, retrasos y tareas que quedan sin ejecutar porque todos **asumieron** que otra persona las **atendería**.

Un equipo puede **colaborar** en una misma actividad, pero la responsabilidad final debe estar claramente asignada.



Una pregunta sencilla para revisar su operación:

Si una tarea no se cumple, ¿sabemos quién debe asegurar que se resuelva?

¿Estás resolviendo el problema correcto?

Se suele decir que, si antes del automóvil se hubiera preguntado a las personas qué querían, habrían pedido **caballos más rápidos**.



Esta idea deja una reflexión importante: escuchar al cliente no significa limitarse a ejecutar exactamente lo que solicita.

En una empresa, el reto está en **identificar** qué problema se está intentando resolver, y para ello, conviene combinar **conversaciones con clientes**, observación de su operación, análisis de datos, quejas recurrentes y **pruebas piloto** antes de invertir en una solución definitiva, ya sea para un nuevo producto o mejorar **uno existente**.

Innovar no siempre significa crear algo **completamente nuevo**, en muchas ocasiones consiste en hacer **mejores preguntas**, validar antes de decidir y elegir una solución más efectiva que la **inicialmente imaginada**.

Una solicitud puede indicar un **deseo** de los clientes, por el contrario, varias evidencias pueden revelar una **necesidad**.



Antes de implementar cambios o nuevos productos, pregúntate:

¿Estamos atendiendo una solicitud o resolviendo el problema real?

¡Tu opinión cuenta!



Ayúdanos a hacer del **Informativo Empresas** un espacio cada vez más **útil** y relevante para tu empresa.

Diligencia la encuesta de percepción **y cuéntanos tu opinión.**

¿Tu proyecto eléctrico está pensando en lo que viene?



Cuando una empresa amplía su capacidad eléctrica, es **fácil calcular** únicamente lo que necesita en ese momento, pero ¿qué ocurre si **producción** tiene proyectada la instalación de una nueva máquina, se ampliará una bodega que demanda **mayor iluminación** o está prevista otra **zona de servicio**?

Si estas necesidades no se **consideran** desde el inicio, una instalación eléctrica recién ejecutada puede requerir **nuevas modificaciones** en tableros, circuitos, protecciones o capacidad disponible, y es allí en donde la **planificación** juega un papel importante y en este sentido, es vital aclarar que planificar no significa **instalar capacidad innecesaria**, sino más bien, significa conocer los proyectos previstos, estimar cómo puede evolucionar la demanda y dejar **condiciones razonables** para futuras ampliaciones de carga.

Antes de ejecutar un proyecto eléctrico, conviene **mirar más allá** de la necesidad inmediata y coordinar los planes y necesidades de las **diferentes áreas** de tu empresa, de esta manera tu instalación eléctrica **resolverá** sus necesidades actuales considerando tanto las necesidades actuales, como las proyectadas en el **futuro cercano**.



El Farolito: casi un siglo iluminando la memoria de Norte de Santander

CÚCUTA. — Las calles de **Norte de Santander** guardan tesoros que van más allá de los monumentos estáticos. Uno de los más **valiosos y queridos** por la comunidad se mueve, ruge y enciende sus luces en cada festividad importante.

Se trata de "**El Farolito**", el vehículo insignia de Centrales Eléctricas del Norte de Santander (CENS Grupo EPM), un automóvil clásico que se ha transformado en un verdadero **patrimonio cultural** viviente para la región.

Un testigo de la transformación de la región

Fabricado en **1928**, este automóvil está próximo a cumplir cien años de historia. Su llegada a la entonces Electrificadora, en **1952**, marcó un hito para una organización que comenzaba a consolidar la **infraestructura eléctrica** de un departamento con enormes desafíos de desarrollo y conectividad.

Mucho antes de la era digital y de las redes inteligentes, **El Farolito** acompañó una etapa decisiva del crecimiento regional. Su presencia fue parte de una época en la que **llevar energía** significaba abrir caminos para el comercio, la industria y la calidad de vida de **miles de familias**.

Su nombre, cargado de cariño popular, nació de forma espontánea entre los ciudadanos, quienes quedaron **maravillados** por el diseño imponente de sus faros delanteros, los cuales **recordaban** a las antiguas linternas públicas que iluminaban las noches de la **Cúcuta de antaño**.



Icono de las festividades



Hoy en día, **gracias** a un riguroso y apasionado trabajo de restauración y mantenimiento mecánico, "El Farolito" se encuentra en perfecto estado de funcionamiento. No es una **pieza de museo** para ver de lejos; es el gran protagonista de los desfiles de **autos clásicos y antiguos**, y una de las atracciones más esperadas por grandes y chicos durante la tradicional **Feria de Cúcuta**.

Verlo rodar es una experiencia que **conecta generaciones**: despierta la nostalgia en los adultos mayores, quienes recuerdan las **épocas doradas** de la ciudad, y genera asombro en los más **jóvenes**, quienes descubren en su carrocería el origen del **progreso regional**.

Simbolo de identidad



Más allá de sus componentes de hierro y su ingeniería de principios del **siglo XX**, "El Farolito" encarna la evolución del servicio de energía en el oriente colombiano. Es el **embajador de CENS** que recuerda que, detrás de la modernidad y la tecnología actual, existe una **historia** de esfuerzo, tradición y cercanía con la gente que sigue marchando **sobre ruedas**.

¿Cómo proteger las redes Wi-Fi empresariales?

Una red Wi-Fi empresarial **conecta** personas, equipos y sistemas que hacen parte de la operación diaria. **Protegerla** no solo significa tener una contraseña: **significa** controlar quién puede acceder y qué puede hacer **dentro de la red**.

Ten en cuenta estas 5 claves para gestionar una red más segura

Usa contraseñas seguras

- **Crea** contraseñas largas, únicas y difíciles de adivinar.
- **Evita** usar nombres de la empresa, direcciones, teléfonos o fechas.
- **Cámbialas** cuando exista sospecha de acceso no autorizado.

Separa las redes



No todos necesitan acceder a los mismos recursos. Implementa:

- **Red corporativa:** para colaboradores y equipos de trabajo.
- **Red de invitados:** para clientes, proveedores y visitantes.
- **Equipos especiales:** cuando sea necesario, mantenerlos en redes independientes.

Controla quién puede conectarse

- **Retira** el acceso a personas que ya no hacen parte de la organización.
- **Evita** compartir la contraseña de la red corporativa.
- **Revisa** periódicamente los dispositivos conectados.
- **Define** quién está autorizado para administrar la red.

Mantén los equipos actualizados



El router y los dispositivos de red también necesitan mantenimiento.

- **Instala** actualizaciones de seguridad.
- **Cambia las credenciales** predeterminadas de administración.
- **Desactiva** funciones que no sean necesarias.

Supervisa y actúa ante señales de alerta



Presta atención a:

- **Dispositivos** desconocidos conectados.
- **Cambios** inesperados en la configuración.
- **Lentitud** o interrupciones frecuentes de la red.
- **Intentos** de acceso no reconocidos

Ante cualquier situación **sospechosa**, reporta el incidente al **responsable** de tecnología o seguridad de la información.



Recuerda

Wifi seguro = Información protegida

Una red empresarial bien administrada ayuda a **reducir el riesgo de accesos** no autorizados y protege la información, los equipos y los procesos que hacen parte de la operación

CENS moderniza la subestación El Escobal

El **proyecto de expansión** y modernización de la subestación El Escobal, en Cúcuta, avanza con el propósito de **fortalecer** la infraestructura eléctrica y aumentar su capacidad para atender el **crecimiento** de la demanda y el **desarrollo** de nuevos proyectos urbanísticos e industriales en **la zona**.

Como parte de la **primera etapa**, se realizó el reemplazo del transformador de potencia, incrementando su capacidad de **12,5 a 25 MVA**, lo que representa el doble de la capacidad instalada. Además, se **adelantan** obras civiles para adecuar la subestación e instalar **nuevas celdas** de media tensión, incorporando tecnología que permitirá **optimizar** las condiciones de operación y seguridad de la **infraestructura**.

Con esta modernización, **CENS** contribuye al fortalecimiento de la **red eléctrica** de Cúcuta, **preparándola** para responder a las nuevas necesidades energéticas y acompañar el crecimiento del sector empresarial y **productivo de la región**.



INFORMATIVO EMPRESAS

SEPTIEMBRE 2026
EDICIÓN NO. 42

Síguenos en

