Invierno 2026

TECNITRÁN COMUNICA



ENTREVISTA

ÁLVARO AUSIN
MAXHUB

CASO DE ÉXITO

AYUNTAMIENTO DE CATARROJA

Tecnitrān
TELECOMUNICACIONES

Contenido

02

EDITORIAL

Tecnología que aporta valor

03

LA ENTREVISTA

Álvaro Ausin | Country Sales Manager de MAXHUB Iberia

06

GENTE TECNITRÁN

Paulina Aceves | Departamento de Marketing

09

CASO DE ÉXITO

Ayuntamiento de Catarroja

11

NOTICIAS

12

BLOG TECNITRÁN

Pantallas profesionales MAXHUB

14

PRODUCTOS DESTACADOS



Editorial



TECNOLOGÍA QUE APORTA VALOR

Por Javier Romero

Este año hemos empezado con una idea muy clara: ayudar a nuestros clientes a mejorar sus operaciones cuando el entorno se vuelve más exigente. Para nosotros **la tecnología no es un fin, sino una herramienta** que, bien integrada, marca la diferencia entre improvisar o tener capacidad real de respuesta. Porque **la seguridad y la comunicación no pueden entenderse como soluciones aisladas**, sino como un ecosistema conectado, escalable y orientado a las personas.

Con esa mirada participamos en **SICUR 2026**, del 24 al 27 de febrero en IFEMA Madrid (**pabellón 10, stand 10H20**). Será una oportunidad para enseñar a los visitantes cómo se construye una operativa más coordinada, cuando la comunicación crítica, los dispositivos de seguridad personal, la videovigilancia inteligente y el control de acceso trabajan juntos.

Presentaremos la nueva generación de walkie talkies **MOTOTRBO Serie R de Motorola Solutions** (R7, R7 ATEX, R5 y R2), y mostraremos en vivo **WAVE PTX**, la propuesta Push-to-Talk de banda ancha de Motorola. También llevaremos **cámaras corporales VB400, V500 y V200**, soluciones de **videovigilancia Avigilon**, **cascos tácticos 3M Peltor** para entornos de alta exigencia y **controles de acceso Armatura** orientados a instalaciones con requisitos de máxima seguridad.

Más que un escaparate, SICUR es para nosotros un punto de encuentro donde contrastar necesidades reales y demostrar que la integración, cuando se hace bien, simplifica.

En este número os presentamos el caso de éxito en el **Ayuntamiento de Catarroja**. Tras la DANA de 2024, el municipio decidió reforzar su capacidad de aviso público con una **red de megafonía IP, con gestión centralizada**, capaz de emitir mensajes inmediatos y homogéneos a la ciudadanía.

También conversamos con **Álvaro Ausin, Country Sales Manager de MAXHUB Iberia**, sobre reuniones, colaboración y productividad diaria. La visión de MAXHUB es la de construir soluciones 360 con un sistema de gestión común, desde salas pequeñas hasta auditorios, con la misma coherencia tecnológica.

Si tuviera que resumir con una idea el arranque de este año, sería ésta: **la tecnología aporta valor cuando se integra tan bien que el usuario apenas la nota**. Es la que hace posible que la comunicación sea nítida incluso en entornos ruidosos, que un aviso llegue a tiempo, que una incidencia quede registrada con precisión y que una reunión empiece sin cables, sin fricciones y sin pérdidas de tiempo.

Por ello, nuestro compromiso en 2026 es seguir acompañando a empresas e instituciones con **soluciones profesionales, bien dimensionadas**, y con un nivel de servicio que esté a la altura de lo que se juega cada cliente en su día a día.

LA ENTREVISTA

ÁLVARO AUSIN

Country Sales Manager de MAXHUB Iberia



MAXHUB es un proveedor de soluciones de colaboración y comunicación visual para escenarios completos. Ofrece desde pantallas interactivas inteligentes, hasta señalización digital LED y productos UC.

¿Cómo ha sido tu trayectoria hasta llegar a liderar las ventas de MAXHUB Iberia?

Aunque estudié Administración de Empresas, hace ya más de 20 años que empecé mi experiencia comercial dentro del mundo IT y, en especial, dentro del área de redes de datos, llegando a ser Country Manager de SMC. En 2011 me incorporé a una desconocida marca, por aquel entonces, llamada TP Link, para montar toda la estructura con la que la conocemos ahora.

Creo que gracias esto gané cierto nombre a la hora de liderar proyectos nuevos, pero con un gran potencial detrás como **MAXHUB**, por lo que hace unos tres años decidí dejar la tranquilidad y la estabilidad de 12 años y embarcarme en un nuevo reto que, tengo que decirlo, está siendo apasionante.

Para quien no os conoce, ¿cómo definirías MAXHUB y qué os diferencia cuando un cliente compara soluciones para salas y espacios colaborativos?

MAXHUB realmente podemos decir que es la marca comercial de un gigante como es CVTE, por lo que, lejos de ser un principiante, seguramente hablamos de **una empresa con una de las mayores capacidades a nivel de desarrollo de producto dentro del sector AV**.

Ahí creo que es donde está nuestro gran diferencial, ya que el objetivo no está en producir cientos de miles de unidades para mejorar los costes y competir en precio, sino en ser capaces de desarrollar la mejor tecnología y ser un fabricante de referencia dentro, ya no solo de la sala de reuniones, sino en general dentro de AV.



Somos de los pocos que podemos ofrecer una **solución 360 a cualquier empresa y cualquier proyecto**. Podemos cubrir desde una sala diminuta a un auditorio y, lo mejor de todo, con el mismo sistema de gestión.

¿Cuáles son los retos que ves más a menudo en estos espacios y qué crees que, por 'inercia', se está enfocando mal?

Pues veo que en cuanto al enfoque hay dos situaciones que solemos encontrarnos, que para mi son un error y que, desgraciadamente, no sólo afecta al AV. En España está claro que el tejido empresarial está basado en la PYME, el número de grandes empresas es menor que el del resto de Europa. Esto se ha traducido en la **creencia de que la infraestructura doméstica se puede adaptar a esta tipología de empresa** y eso es un fallo gravísimo. Una webcam no es válida para una sala de reuniones, un televisor no es válido como monitor en una sala de reuniones... y así podría seguir un buen rato.



Esto, al final lo que provoca, es que la solución adoptada para la sala esté muy lejos de lo que debería estar, haciendo imposible la videoconferencia. Del mismo modo, nos encontramos habitualmente una **falta de planificación y el intento de reutilizar dispositivos que no deben ser reutilizados**, con lo que vemos salas, por un lado, muy descompensadas que pueden tener una gran pantalla, pero no puedo compartir nada con ella o los micros son de calidad ínfima, y por otro, complicadísimas para ser usadas, además de llenas de cables.

En este sentido, para mi **una sala debe ofrecer unas prestaciones técnicas de alto nivel, pero que para el usuario sean realmente sencillas de usar**. El tiempo que se pierde a la hora de iniciar una reunión, porque el sistema falla, es dinero que se pierde. Y, del mismo modo, una sala de reuniones es donde nos reunimos con clientes, compañeros, proveedores, es decir, es la imagen de tu empresa, es lo que la gente con la que trabajas ve de tu empresa.

¿Cuál es el 'antes y después' más habitual que veis cuando se renueva un espacio con vuestras soluciones? ¿Qué cambia de verdad en el día a día del cliente?

El antes son sistemas complicados y de poca calidad, por lo que tienden a no usarse y las salas no se usan. El después es un **espacio amigable y de colaboración** que la gente usa habitualmente y lo transforma en una herramienta productiva. Nos hemos encontrado con muchas empresas, con dos a tres salas de reuniones, que deciden actualizar una y, curiosamente, a los dos meses quieren cambiar el resto, simplemente porque se dan cuenta de que ese espacio actualizado se ha convertido en el de uso habitual y de generación, mientras que los otros casi se convierten en trasteros.

"SOMOS DE LOS POCOS QUE PODEMOS OFRECER UNA SOLUCIÓN 360 A CUALQUIER EMPRESA Y CUALQUIER PROYECTO. PODEMOS CUBRIR DESDE UNA SALA DIMINUTA A UN AUDITORIO Y, LO MEJOR DE TODO, CON EL MISMO SISTEMA DE GESTIÓN"

Viendo el mercado y, entre todas las soluciones que ofrecéis, ¿cuál crees que va a marcar tendencia en 2026?

Pues es curioso, pero me voy a decantar por dos soluciones que podemos decir que son antípodas. Creo que **las nuevas barras USB, unidas a un monitor de MAXHUB**, suponen una solución de coste reducido pero muy eficaz y de gran calidad. Esta solución para salas pequeñas de 6/8 personas puede ser muy atractiva.

La otra solución para mí, son las **V7 de MAXHUB, que ofrecen un todo en uno con pizarra, sistema de compartición, triple cámara, 16 micros...** que hacen que sea una solución super atractiva en salas de mediana y gran empresa. Además, cuentan con un entorno Windows super sencillo de utilizar.

¿Qué crees que va a aportar Tecnitrán como partner en los proyectos con MAXHUB y qué es lo que más valoras del trabajo conjunto?

Pues creo que **Tecnitrán** puede aportar en tres líneas en el desarrollo de proyectos comunes. Creo que su **nivel de conocimiento del cliente y sus necesidades** es enorme y, por lo tanto, la información y definición de la necesidad hace que plantear una solución correcta sea mucho más sencillo.

Es decir, no se trata de vender un producto, sino de encontrar que producto es el que mejor se adecua. Esto, además, hace que el cliente de Tecnitrán tenga una gran confianza en lo que se les plantea.

Del mismo modo, su **capacidad técnica** es otro de los elementos fundamentales: no se busca actuar como un simple intermediario, sino que se busca que el nivel de servicio que se da sea de gran nivel. Y esto puede ser tanto a nivel de preventa, postventa, instalación o incluso en el uso diario.

Por último, sería la **proactividad** que están demostrando y la manera de entender lo que es un socio. En MAXHUB no buscamos 800 partners, no queremos eso porque es imposible conocer a tu socio o a la inversa. Nosotros no buscamos más de 50, eso sí, con una relación y un conocimiento mutuo enorme. No se trata de ganar una venta, sino en el desarrollo de un proyecto a muy largo plazo. Si mi partner gana, yo gano con ellos.

VER EN BLOG

GENTE TECNITRÁN



PAULINA ACEVES

Departamento de Marketing

Se incorporó a Tecnitrán hace 6 años, poco antes del confinamiento. Hablamos con ella de esa experiencia y de su visión sobre la inteligencia artificial aplicada al Marketing

¿Qué te atrajo de Tecnitrán cuando llegaste y qué te sigue ilusionando ahora?

Mi llegada coincidió con la pandemia de 2020, lo que hizo que mis primeras semanas fueran, por decirlo de alguna manera, curiosas y todo un reto. Soy periodista de formación y venía de trabajar en agencias de comunicación, con experiencia en el sector tecnológico y conocía bien a **Tecnitrán**, ya que siempre ha sido un referente en el sector de las telecomunicaciones.

Unas semanas antes del confinamiento surgió la oportunidad de venir y no me lo pensé dos veces, al tratarse de un sector que me apasiona y, sobre todo, de una empresa con cuyo **proyecto y valores** me identifico perfectamente. Sabía que, además, contaban con un **equipo fantástico** y no me decepcionó en absoluto, sobre todo esas primeras semanas raras de videoconferencias, llamadas e incertidumbre. Y me quedó claro desde el primer momento que **las personas que forman parte de Tecnitrán son el activo más valioso.**

Desde entonces **hemos crecido, el negocio ha evolucionado** y muchas cosas han cambiado. Me he reconvertido profesionalmente y la ilusión por mi trabajo y la confianza en el equipo siguen intactas. Siempre me ha gustado lo que hago y creo que **tenemos un gran camino por delante**, con nuevos retos y nuevas tecnologías que nos están permitiendo avanzar en muchos aspectos.

¿Cómo explicarías tu trabajo a alguien que no se dedica al Marketing? ¿Qué haces y por qué es importante?

Mi trabajo consiste, básicamente, en hacer de puente entre lo que Tecnitrán ofrece y las personas que lo necesitan, en el entorno digital y en nuestra comunicación diaria. En la práctica, gestiono las campañas de **publicidad en Google** para atraer oportunidades de calidad, trabajo en la **web** para que sea clara y útil y convierta visitas en contactos reales, y coordino **redes sociales y contenidos** para que la marca se vea coherente, profesional y cercana.

Además, también estoy implicada en la **comunicación interna y externa** y en esta **revista corporativa**, que es una forma de contar quiénes somos y qué valor aportamos.

Nuestro trabajo es importante porque el Marketing no va solo de publicar o hacer anuncios. Se trata de ayudar a que la **empresa sea visible** en el momento en que un cliente está buscando una solución, explicar bien lo que hacemos, que muchas veces es técnico y no es fácil, y **generar confianza**. Al final, mi objetivo es que cada acción de Marketing sume al negocio y a la reputación corporativa, atraiga a los clientes adecuados, facilite el trabajo del equipo comercial y que construya una imagen sólida de Tecnitrán a largo plazo.

Tus funciones requieren traducir lo técnico a algo comprensible y atractivo. ¿Cómo equilibras rigor y cercanía cuando hablamos de soluciones profesionales como walkies, videovigilancia, controles de acceso o videoconferencias?

Tiene que haber un **equilibrio entre ser precisos y ser claros**. Cuando hablamos de soluciones como walkies, videovigilancia, controles de acceso o sistemas de conferencias, el detalle técnico importa mucho, porque es lo que garantiza que la solución encaje en una empresa.

Pero también sé que, si lo contamos con demasiada jerga, perdemos a parte del público o hacemos que parezca más complicado de lo que realmente es.

Hay que **conocer el sector y entender las necesidades reales de los clientes** para poder traducirlo en beneficios concretos y situaciones que puedan reconocer en su día a día. Teniendo claro el 'para qué', ya puedes

"LO QUE ME PREOCUPA DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL ES CAER EN EL 'PILOTO AUTOMÁTICO' Y NO CONTROLAR LO QUE HACEMOS. PARA USARLA BIEN CREO QUE HAY QUE PONERLE ALGUNOS LÍMITES"

añadir especificaciones claves, normativa, compatibilidades... todo lo que va a marcar la diferencia a la hora de instalar las soluciones que ofrecemos.

Y aquí es fundamental **apoyarse en el equipo**, tanto comercial como técnico, para mantener el rigor. Al final, ellos son los que están en contacto directo con proyectos, necesidades reales y objeciones habituales, y ese feedback es oro para Marketing. Yo traduzco y estructuro el mensaje para que sea comprensible y atractivo, pero siempre lo valido con ellos para asegurar que lo que comunicamos sea preciso, realista y alineado con lo que podemos ofrecer a los clientes.

En la era de la inteligencia artificial, ¿qué te emociona de lo que viene para el Marketing y qué te preocupa o qué límites crees que hay que poner para hacerlo bien y con criterio?

Lo que más me emociona de la IA aplicada al Marketing es la **posibilidad de trabajar mejor, no solo más rápido**. Nos permite ganar eficiencia en tareas que consumen mucho tiempo, como analizar datos, detectar patrones en campañas, generar primeras versiones de textos o estructurar ideas y, a la vez, nos está abriendo la puerta a una personalización más inteligente. En mi opinión, bien usada, la IA nos está ayudando a **dedicar más energía a la parte estratégica** y creativa y menos a lo repetitivo.

Lo que me preocupa es **caer en el 'piloto automático'**. Publicar mucho, pero con menos calidad, perder el tono propio de la marca o acabar generando mensajes demasiado genéricos. También está el tema de la **confianza**, si no controlamos bien lo que hacemos con la IA, podemos cometer errores, exagerar promesas o difundir información incorrecta, y eso en un entorno profesional como el nuestro se puede pagar caro.

Y, por supuesto, hay un límite importante en **privacidad y confidencialidad**, ya que no todo se puede volcar en herramientas de IA, especialmente cuando hablamos de clientes, proyectos o información sensible.

Para hacerlo bien creo que hay que **ponerle algunos límites**. Está claro que es un apoyo, pero la responsabilidad y la decisión final, para mí, tienen que ser humanas. Me parece fundamental **revisar y validar** lo que se publica. Además, hay que ser **coherentes con nuestra marca** y usar la IA sin perder nuestro tono, nuestra forma de explicar y nuestra seriedad profesional.

Creo que es importante **tener criterio propio** a la hora de usarla. La IA puede ser un aliado enorme para mejorar calidad, rapidez y foco estratégico, pero **no podemos perder lo que nos hace fiables** y nos ha dado nombre dentro del sector.

¿Qué te gusta especialmente del equipo y de cómo se trabaja en Tecnitrán?

Lo que más me gusta del equipo es que hay una mezcla muy buena de **experiencia y actitud práctica**, la gente sabe lo que hace, pero no se queda en la teoría, sino que se orienta a resolver.

También valoro mucho la **colaboración entre departamentos**. Mi trabajo depende muchísimo de coordinarme con el equipo Comercial y Técnico, y aquí esa comunicación es bastante directa. Se comparte información, se contrastan necesidades y se ajusta el mensaje para que sea fiel a lo que realmente se ofrece y a lo que el cliente necesita. Cuando hay confianza y esa cultura de 'vamos a sacarlo adelante', todo fluye mejor.

Y algo que para mí marca la diferencia es que desde la dirección se entiende la importancia del **Marketing como una palanca real de negocio y de posicionamiento**, no solo como comunicación. Tener ese respaldo facilita planificar con visión, proponer mejoras y trabajar con objetivos claros.

Algo que valoro mucho también, es que **en Tecnitrán se fomenta y ocupa un espacio importante la formación continua**. En digital todo cambia rápido y poder actualizarse, probar herramientas nuevas y seguir aprendiendo, no solo te hace mejor profesional, también se nota en la calidad del trabajo y en la capacidad de la empresa para adaptarse.

Y, a nivel humano, sin duda, me quedo con el equipo. Lo he dicho antes, pero me reafirmo, **la calidad humana de las personas que forman Tecnitrán es excepcional**. Se puede trabajar con ritmo y exigencia, pero con cercanía. Hay ganas de hacer las cosas bien, de mejorar y de apoyarse cuando hace falta, y eso se nota en el día a día.

VER EN BLOG



CASO DE ÉXITO

EL AYUNTAMIENTO DE CATARROJA REFUERZA SU SISTEMA DE ALERTA TEMPRANA CON MEGAFONÍA IP

Tecnitrán despliega una red municipal de altavoces conectados por IP para difundir avisos preventivos inmediatos en el casco urbano, con una segunda fase de videovigilancia inteligente para supervisión del Barranco del Poyo

Ayuntamiento de Catarroja
Ubicación: Catarroja (Valencia)

OBJETIVO
Implantar un canal municipal de comunicación pública capaz de emitir avisos de emergencia de forma inmediata, con gestión centralizada y posibilidad de difusión por zonas o a todo el municipio, asegurando cobertura y legibilidad del mensaje.

Tras el impacto de la DANA de 2024, Catarroja reforzó su estrategia de seguridad ciudadana con el objetivo de ganar tiempo en situaciones críticas. Para ello, el **Ayuntamiento de Catarroja** confió en Tecnitrán Telecomunicaciones para el suministro e instalación de un nuevo **sistema municipal de megafonía pública**, concebido como una infraestructura de **alerta temprana**, para informar de forma rápida a la población ante episodios meteorológicos severos u otras situaciones de emergencia.

El reto, por una parte, era dotar al municipio de un **canal de comunicación pública robusto, rápido y fácil de activar** por parte del personal autorizado. Por otro, preparar el terreno para evolucionar hacia un **modelo más preventivo**, en el que la detección técnica del riesgo y el aviso ciudadano, quedaran integrados en un único flujo operativo, coordinado desde los servicios municipales.

La solución implantada por Tecnitrán, se basa en una **red de altavoces Hikvision conectados por IP**, distribuidos en puntos estratégicos del casco urbano, para maximizar la cobertura y la legibilidad de los mensajes. La **gestión centralizada** permite emitir avisos de manera segmentada, por zonas o de forma simultánea, a todo el término municipal, con plantillas predefinidas y la posibilidad de realizar locución en directo. Con ello, se **acortan los tiempos de reacción** y se **unifica la información oficial** que recibe la ciudadanía en los momentos críticos.

El proyecto contempla una **segunda fase** en la que Catarroja incorporará un **sistema de videovigilancia inteligente**, también de **Hikvision**, para supervisar en tiempo real el cauce del Barranco del Poyo. Mediante **analítica con IA**, la solución detectará variaciones del nivel del agua y generará alertas automáticas cuando se superen umbrales definidos por los servicios técnicos municipales.

Esta capa de inteligencia busca **reducir falsas alarmas**, priorizar la intervención donde realmente es necesaria y aportar contexto visual que acelere decisiones, como el cierre preventivo de pasos viales o la movilización de recursos de Protección Civil.

Un elemento clave del caso es la **integración operativa**. La gestión centralizada del conjunto facilitará la coordinación entre áreas municipales, ya que desde una consola segura se podrá visualizar el estado del cauce, confirmar eventos, activar avisos por megafonía y registrar incidencias dentro de un mismo proceso. Así, la alerta técnica y la comunicación pública se conectan en un procedimiento ágil y trazable, especialmente valioso ante episodios de lluvias torrenciales u otras situaciones de riesgo.





"Queríamos dotar al municipio de Catarroja de un sistema robusto, que combinara detección temprana y comunicación pública. La integración de megafonía IP con vídeo analítico nos permitirá pasar de la reacción a la prevención, reduciendo la incertidumbre y mejorando la coordinación entre diferentes departamentos", explica **Javier Romero**, CEO de Tecnitrán.

Con el sistema de megafonía y gestión ya conectado e integrado en el centro de control de la Policía Local, **Catarroja dispone de una base tecnológica que mejora los tiempos de respuesta y refuerza la transparencia informativa en emergencias**, alineando supervisión técnica del riesgo y difusión de mensajes oficiales en un **único ecosistema de alerta temprana.**

VER EN BLOG

NOTICIAS

TECNITRÁN ACUDE A SICUR 2026



Tecnitrán participará en la próxima edición de **SICUR 2026,** que se celebra en IFEMA Madrid del **24 al 27 de febrero**. Estará ubicado en el **pabellón 10 stand 10H20**.

Uno de los productos destacados del evento, será la gama de walkie talkies de la **Serie R de Motorola Solutions**, con los modelos **MOTOTRBO R7, R7 ATEX, R5 y R2**.

Además, se realizarán demos en vivo del sistema PoC de Motorola Solutions, **WAVE PTX**, mostrando el funcionamiento de las comunicaciones Push-to-Talk de banda ancha.

En el ámbito de la seguridad personal se presentarán las **cámaras corporales Motorola VB400, V500 y V200**. La propuesta de videovigilancia se completará con **cámaras de Avigilon** con video analíticos con autoaprendizaje y su software de gestión basado en IA.

Los visitantes podrán conocer también los cascos de comunicaciones tácticas de **3M Peltor** y los controles de acceso de alta seguridad de **Armatura**.

ASAMBLEA ANUAL DE UNIJEMPOL EN L'ALFÀS DEL PI

Tecnitrán estuvo presente en la **Asamblea Anual de la Asociación de Jefes y Mandos de Policía Local de la Comunitat Valenciana (UNIJEMPOL)** que se celebró el pasado 28 de noviembre, en l'Alfàs del Pi.

Durante el evento, pudimos mostrar a los asistentes las **soluciones de radio de Motorola Solutions**, diseñadas para comunicaciones críticas, así como las **cámaras personales**, cada vez más presentes en operaciones de campo.

Además de las sesiones de trabajo, durante el evento se entregaron **Distinciones al Mérito Policial 2025**.





BLOG TECNITRÁN

Pantallas profesionales MAXHUB para empresas



Las pantallas profesionales de **MAXHUB** forman parte de la nueva línea de **soluciones audiovisuales** que hemos incorporado a nuestro catálogo. **MAXHUB** es un fabricante especializado en soluciones de colaboración y videoconferencia que transforman salas de reuniones, formación y auditorios, en espacios de **comunicación inmersiva**.

Estas pantallas profesionales son la solución perfecta para cualquier escenario donde la comunicación visual sea un elemento clave. A diferencia de los televisores convencionales, estas pantallas están diseñadas para un **uso intensivo**, con **tecnologías avanzadas** de conectividad, brillo, durabilidad y funciones específicas para profesionales.

MAXHUB SERIE XBOARD V7

La **serie XBoard V7** representa una solución de pantallas interactivas premium pensada para elevar la experiencia de videoconferencias y colaboración en salas de reuniones modernas.

Estas pantallas cuentan con **resolución 4K Ultra HD** y **tecnología táctil avanzada**, con hasta 50 puntos de contacto, permitiendo la interacción simultánea de varios usuarios. Esto facilita dinámicas de trabajo colaborativas como anotaciones, esquemas, presentaciones interactivas o sesiones de formación.



Las XBoard V7 incorporan un sistema de **cámaras Trident de alta resolución** y un conjunto de **16 micrófonos con reducción de ruido por IA**, lo que mejora la calidad de las videollamadas y aporta funcionalidad avanzada para reuniones híbridas.

MAXHUB SERIE RAPTOR V3

La serie Raptor V3 es una solución DVLED todo en uno de alta gama, ideal para salas de reuniones, conferencias híbridas, showrooms o espacios corporativos de grandes dimensiones. Está pensada para empresas e instituciones que necesitan una **pantalla en gran formato con máxima calidad visual**.

Estas pantallas ofrecen resolución **Full HD** en formatos de gran tamaño, **desde 120 hasta más de 200 pulgadas**, lo que permite visualizar contenidos con **gran nitidez** incluso a larga distancia. Su **tecnología DVLED** garantiza colores uniformes, alto contraste y una experiencia visual continua sin marcos visibles. Además, permiten la **personalización del tamaño** en función de las necesidades del cliente.

Integra **sistema Android 13** y la opción de incorporar un PC con Windows, así como capacidades de **compartición de pantalla inalámbrica** mediante Miracast, Chromecast o AirPlay, conectividad Wi-Fi 6, gestión remota a través de MAXHUB Pivot, y un sistema de sonido muy potente.





MAXHUB SERIE CMA

La serie **MAXHUB CMA** ofrece pantallas profesionales **4K UHD** con un rendimiento visual superior y diseño robusto para uso intensivo. Disponibles en una amplia variedad de tamaños, **desde 43" hasta 98"**, estas pantallas destacan por su panel de alto brillo, tecnología antirreflejos y recubrimiento especial que mejora la durabilidad frente a polvo, humedad o ambientes exigentes.

Estas características las hacen especialmente adecuadas para salas de reuniones, espacios corporativos, entornos comerciales o puntos de información visual que requieren alta legibilidad. Además, integran **conectividad inteligente con puertos USB-C de triple función** y compatibilidad con protocolos de transmisión modernos, lo que facilita el intercambio de contenido desde múltiples dispositivos sin complicaciones.

VER EN BLOG

PRODUCTOS DESTACADOS



MAXHUB XBOARD V7

Pantalla interactiva premium, en diferentes tamaños, con **panel táctil de 50 puntos**, **imagen 4K** con una amplia gama de colores NTSC que garantizan una nitidez absoluta en cada detalle. Integra un sistema de **tres cámaras Trident de 50 MP** y **16 micrófonos** con reducción de ruido por inteligencia artificial.

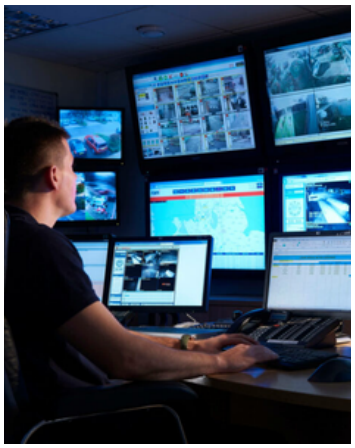
MÁS INFORMACIÓN



MOTOROLA VB400

Cámara de uso personal de alto rendimiento con capacidad de grabación **Full HD a 1080p**. Con conexión **Bluetooth** y **Wi-Fi**, **GPS**, cifrado seguro de datos y batería de larga duración para permitir grabaciones en turnos completos. Diseñada para resistir la lluvia, nieve y polvo, lo que le permite funcionar en cualquier situación.

MÁS INFORMACIÓN

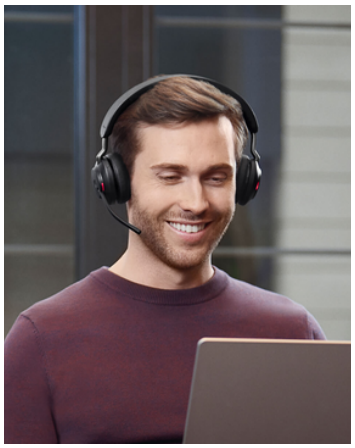


FLEXCONTROL

La **Solución Flexcontrol** permite centralizar, **visualizar y compartir información crítica** en una sola vista durante una operativa: vídeo, audio y datos que llegan de múltiples fuentes y se convierten en decisiones coordinadas. Flexcontrol es una **plataforma software de AV sobre IP**, que integra contenido multimedia en tiempo real.

MÁS INFORMACIÓN

PRODUCTOS DESTACADOS



JABRA EVOLVE2 65 DÚO MS

Auricular inalámbrico **para PC y smartphone**, que cuenta con doble conexión **USB-C y Bluetooth**. Este dispositivo incorpora **tres micrófonos con cancelación de ruido** para conversaciones más claras, ofrece una **autonomía de hasta 37 horas** y **cobertura de 30 metros**. Integra Busylight 360° para evitar interrupciones.

MÁS INFORMACIÓN



MAXHUB RAPTOR V3

Pantalla **LED todo en uno**, diseñada para salas de gran tamaño y showrooms, disponible en **formatos de 120" a 220"** y **a medida.** Combina una imagen de alta calidad con resolución **Full HD** y un sistema de **audio inmersivo**. Incorpora un **sistema dual** con Android 13 y opción de PC integrado, ofreciendo un rendimiento fluido.

MÁS INFORMACIÓN



MOTOROLA MOTOTRBO R7

Walkie talkie profesional que ofrece un procesamiento de **audio avanzado** y un **diseño robusto** preparado para los entornos más hostiles. Este modelo incorpora un nivel superior de **cancelación de ruido**, cobertura de voz personalizada y funciones de seguridad que minimizan el tiempo de inactividad del dispositivo.

MÁS INFORMACIÓN

NUESTRAS MARCAS

RADIO PROFESIONAL

MOTOROLA SOLUTIONS
PLATINUM RESELLER

KENWOOD

3M | PELTOR™

SAVOX

COMUNICACIONES UNIFICADAS

Jabra GN

hp

EPOS

MAXHUB

Wildix

BARCO

Gigaset pro

VIDEOVIGILANCIA

avigilon

AXIS COMMUNICATIONS

HIKVISION

NUUK

CONTROL DE ACCESO

ZKTeco

ARMATURA

VIRDI

EQUIPAMIENTO DE SEGURIDAD

FEDERAL SIGNAL VAMA
Protecting people and our planet

Dräger

Tecnología SEGURA
Comunicaciones SIN LÍMITES



TECNITRÁN COMUNICA

Tecnitrān
TELECOMUNICACIONES

MADRID | VALENCIA | MALLORCA
Tel. 916 106 678
info@tecnitran.es
wwww.tecnitran.es