

Nota de prensa

Telefónica España convierte los dispositivos en una nueva unidad dentro de B2C e incorpora a Alberto Ruano para liderarla

- La nueva Dirección de Hardware y Dispositivos reúne toda la cadena de valor: desde la relación con los fabricantes hasta la logística y las ventas a cliente final.
- Movistar, que ofrece más de 800 referencias, vendió 900.000 dispositivos entre enero y agosto de 2026, un 10% más que en el mismo periodo de 2025. Cuatro de cada diez ya no son smartphones.
- Alberto Ruano llega desde Lenovo, donde ha sido director general para España y Portugal desde 2016, tras siete años al frente de Toshiba España.

Madrid, 23 de septiembre de 2026.— Telefónica España crea la Dirección de Hardware y Dispositivos, una nueva unidad dentro de B2C que agrupa bajo una sola dirección todo el negocio de terminales, dispositivos y equipamiento hardware de la compañía. Alberto Ruano, hasta ahora director general de Lenovo para España y Portugal, se incorpora a Telefónica para liderarla a partir del 1 de octubre. Dependerá de Óscar Candiles, Chief Revenue Officer de Telefónica España.

La nueva dirección gestionará el negocio de dispositivos de principio a fin: el portfolio, la relación con los fabricantes, el diseño de la oferta, la comercialización, la logística, el aprovisionamiento, la cadena de suministro y el control económico.

Un negocio que ya crece con fuerza

La decisión llega en un buen momento. Entre enero y agosto de 2026, Movistar vendió 900.000 dispositivos, un 10% más que en el mismo periodo del año anterior. El crecimiento viene sobre todo de fuera del smartphone: el 42% de los dispositivos vendidos en lo que va de año corresponde ya a otras categorías, seis puntos más que hace un año. Entre las que más crecen en unidades destacan los relojes inteligentes (+29%), los electrodomésticos, pequeños y grandes (+28%), las tablets (+29%) y los televisores (+26%).

Movistar ofrece hoy más de 800 referencias: smartphones, tablets, relojes inteligentes, televisores, equipos de imagen y sonido, consolas, portátiles, pulseras de actividad y pequeño y gran electrodoméstico. A ese catálogo se han sumado en el último año dos propuestas que explican buena parte del impulso. Movistar Swap, lanzado en septiembre de 2025, permite disfrutar de un dispositivo por una cuota mensual y decidir, a partir del mes 24 en smartphones y del mes 36 en algunos portátiles y tablets, si se renueva por el último modelo o se sigue con el actual: Movistar recoge el equipo antiguo, entrega el nuevo y revisa el devuelto para reacondicionarlo o reciclarlo.

Telefónica, S.A.

Dirección de Comunicación Corporativa

email: prensatelefonica@telefonica.com

www.telefonica.com/es/sala-comunicacion/

"Los clientes ya no vienen a Movistar solo a por un móvil. Vienen a por la tele del salón, la tablet de los niños, el portátil para trabajar desde casa o el reloj con el que salen a correr. Ese cambio ya está en nuestras cifras", explica Borja Ochoa, presidente de Telefónica España.

Una apuesta con entidad propia

La compañía quiere ir más lejos y por eso se crea una unidad específica. El objetivo es que los dispositivos alcancen el peso que ya tienen otros negocios que Telefónica ha construido con entidad propia dentro del grupo, como la televisión en el hogar o las soluciones digitales para empresas.

"Asumimos el reto de ser la mejor vía de acceso de los ciudadanos a las tecnologías digitales, que incluye la mejor y más completa gama de dispositivos. Sabemos acercar los servicios de valor a la gente: lo hicimos ya con la televisión en los hogares. Queremos hacer lo mismo con los dispositivos. Por eso les damos una unidad propia, con su equipo y su ambición, y por eso hemos buscado a alguien como Alberto. Conoce este sector como pocos, ha dirigido dos de las grandes marcas de tecnología en España y sabe lo que espera un cliente cuando compra un dispositivo", añade Ochoa.

Alberto Ruano señala: "Movistar tiene algo muy valioso: una relación diaria con millones de hogares y empresas que confían en ella. Mi reto es que esa relación sea también la mejor puerta de entrada a la tecnología para todos ellos, con el mejor producto, en las mejores condiciones y en el momento en que lo necesitan".

Alberto Ruano

Alberto Ruano (Madrid) es licenciado en Derecho por la UNED y completó el Programa de Dirección General (PDG) del IESE. Suma más de 25 años de trayectoria en la dirección de negocios de tecnología. Se incorporó a Toshiba España en 2000 como director de Negocio de Audio/Vídeo Profesional. En 2001 asumió la dirección general de Toshiba Visual Products y, un año después, la dirección general de Ventas. Entre 2006 y 2013 fue director general de Toshiba España.

En 2013 se incorporó a Lenovo como director general de Empresas y Administración Pública para España y Portugal y, en 2016, fue nombrado director general de la compañía en ambos países, cargo que ha ocupado hasta septiembre de 2026. Bajo su dirección, Lenovo se ha consolidado como líder del mercado de PC en la península ibérica.

Telefónica, S.A.

Dirección de Comunicación Corporativa

email: prensatelefonica@telefonica.com

www.telefonica.com/es/sala-comunicacion/