

# Un directivo de Privalia dirigirá el grupo Vente Privée en España

*Albert Serrano Pons mantendrá su base en Barcelona*

**MAR GALTÉS**  
Barcelona

Cinco meses después de adquirir Privalia, el grupo francés Vente Privée anunció ayer el nombramiento de Albert Serrano Pons como nuevo director general del grupo en España, al frente de las dos marcas, Privalia y Vente Privée. Serrano Pons (Sabadell, 1981) se incorporó a Privalia en el 2010, participó en la expansión en Brasil y fue director general en México; desde diciembre del 2015 era el director general de Privalia en España. Serrano Pons tiene un currículo particular: ingeniero superior de Telecomunicaciones y diplomado en Empresariales, fue futbolista profesional con el F.C Barcelona B, y es autor de tres libros (sobre la vida después del fútbol: *Postfutbolista: Reciclarse para no caducar profesionalmente*, Empresa Activa, 2014); sobre crecimiento de empresas y el último, recién publicado, sobre comercio electrónico en México).

Este nombramiento “supone una apuesta clara por la unión de dos gigantes del *e-commerce* en un mercado tan potente como es el español –declaró el fundador y presidente de Vente Privée, Jacques-Antoine Granjon, ayer en el comunicado–. Estamos ante una verdadera aventura humana y tenemos la suerte de poder combinar el *savoir-faire* y el *expertise* del grupo Vente-Privée con el impulso de Privalia en nuestros mercados clave”.



VENTE PRIVEE

**Albert Serrano Pons**

Unificar la dirección general de las dos compañías ha sido el primer paso anunciado tras la adquisición, y fuentes de la empresa reconocieron ayer que “se está trabajando en la nueva estructura”. Albert Serrano ejercerá su cargo desde Barcelona, si bien en la compañía reconocen que “viajará permanentemente”. Privalia tiene su sede en Barcelona, donde emplea a 420 personas, incluidas las operaciones de logística; mientras que Vente Privée tiene una oficina en Madrid –comer-

cial, marketing y comunicación–, con unas 25 personas, y que ahora también utilizan los empleados de Privalia si necesitan espacio de trabajo en sus desplazamientos a la ciudad. La organización de la logística del nuevo grupo todavía no se ha determinado, asegura el grupo. Vente Privée tampoco ha especificado las funciones de los cofundadores y anteriores ejecutivos de Privalia, Lucas Carné y José Manuel Villanueva, en la nueva etapa, una vez ya vendieron sus acciones.

En el comunicado emitido ayer, Vente Privée sí insiste en que sus prio-

---

**Ingeniero de ‘telecos’  
y diplomado en  
empresariales, jugó a  
fútbol en el Barça B  
y es autor de tres libros**

ridades son “la expansión europea y el desarrollo de nuevas áreas de negocio como las filiales *vente-privée.com* Viajes o *vente-privée.com* Entretenimiento”.

Vente Privée facturó 2.000 millones en el 2015, si bien en los últimos meses ha acelerado su expansión y ya está presente en 13 países, incluida la incorporación de Privalia, que con 28 millones de usuarios registrados en España, Italia, Brasil y México, facturó 405 millones en el 2015.●