



— Sexo —

Parejas a la carta: así funcionan las agencias de citas de lujo

• Verónica Alcanda, experta en RRHH y CEO de Alcanda Matchmaking, comparte qué buscan las personas de alto standing en el ámbito amoroso



Adobe Stock

28 Mar 2022 00:32h



Sandra Palacios Redactor

+ SEGUIR

COMENTAR

GUARDAR

Plataformas como Tinder han conseguido normalizar la **búsqueda de pareja en internet**, dentro de una sociedad con cada vez menos tiempo y ganas de perderlo. Sin embargo, esta no deja de ser una vía un tanto impersonal y física en la que más que buscar una relación seria, la gente se decanta por un simple 'affaire'.

TE PUEDE INTERESAR



Hablemos de tu relación de pareja: sí, tiene arreglo



Cuatro problemas en pareja más comunes hoy en día



Por qué dejas de ser tú mismo cuando empieza a gustarte alguien

BAJADA DE PRECIOS





Este fue el motivo por el que Verónica Alcanda, experta en RRHH y CEO de Alcanda Matchmaking, creó la primera empresa de **matchmaking** en España. Quería algo más profundo, una afinidad entre las partes y, tras ver un anuncio de una 'matchmaker' americana en una revista, pensó que era una buena idea traerlo a nuestro país.



Como ella cuenta, esta empresa de RRHH, pues al final están especializados en la búsqueda de personas, nació de una necesidad personal.

Cuando volvió de Estados Unidos con 33 años tenía ganas de encontrar pareja, alguien similar a ella, pero le resultó imposible. Entonces pensó que habría más gente como ella, que buscaran con quien compartir su vida y tuvieran cierto nivel profesional, empresarial... Evidentemente la había, pero no estaban en los medios en los que ella buscaba. Por lo que aprovechó ese vacío en el mercado.



compratime



- ¿En qué consiste el 'matchmaking'?

- La traducción literal es casamentera, pero a mí no me gusta ese término. Se trata de unir a dos personas. Por lo que sería aquel que propicia un encuentro entre dos individuos.



- ¿En que se diferencia de una agencia de citas convencional?

- Hacemos una búsqueda directa, es decir, un cliente nos contrata y nosotros nos comprometemos a través de un contrato a encontrar a la persona que nos pide. Las agencias matrimoniales te preguntan cómo te gustaría que fuera tu pareja y, dentro de su clientela, ponen en contacto a aquellos que más o menos encajan. En este caso, ambas partes tienen que pagar, mientras que en mi empresa es solo el cliente el que paga.

- Va directa a lo que quieren.

- Totalmente. Son tres motivos por los que nuestros clientes vienen a nosotros: los hombres, sobre todo, es por no perder el tiempo buscando pareja, ya que cuando contratan este servicio es porque de verdad quieren pareja, no para tontear; segundo, por la profesionalidad del método, que saben que es garantizado y serio, nos aseguramos de quienes son, tenemos mucho cuidado; por último, porque las personas que les buscamos son de su misma categoría. Esta gente de éxito tiene miedo a que muchas personas que se le aproximan sea por interés y dudan de si le quieren a ellos o a su dinero. Yo nunca digo el dinero que tiene mi cliente y, si alguien viene en busca de ello, lo intercepto rápidamente por el tipo de preguntas que me hace. De esta forma servimos de filtro.

- ¿Qué tipos de clientes tiene?

- El 95% son empresarios y altos ejecutivos, tanto hombres como mujeres. Después he tenido algún diplomático, deportista de élite, cantante... Y normalmente hay mucha paridad en la búsqueda de pareja en mi empresa.

«En la web hay un apartado que se llama afiliate y es para las personas que quieren conocer a nuestros clientes sin pagar»,
Verónica Alcanda



compratime



- ¿Y cómo encuentra a la posible pareja?



- De todas las formas posibles; tengo una gran base de datos, pues llevo casi nueve años, pero también a través de gente conocida y la prensa; cuando salgo en un artículo me llega una avalancha de gente que quiere afiliarse.



En la web hay un apartado que se llama 'afiliate' y es para las personas que quieren conocer a nuestros clientes sin pagar. Ahí cada día se apuntan 10 personas más o menos. Pero no es suficiente, muchas veces filtramos y no encontramos lo que el cliente nos pide, entonces vamos más allá, salimos a la calle a ojear, puede ser a un cóctel, a la presentación de un premio... En cualquier sitio que pueda encontrar a alguien que me cuadre con un cliente, siempre le entro, le doy una tarjeta y le explico quién soy y le digo que si no tiene pareja me llame.

- Organización de citas.

- Deben durar entre dos y tres horas y establezco cinco reglas con las que soy muy estricta. Siempre insisto mucho en ellas, porque sé que así va a ir mejor la cita, pero en ocasiones se las saltan. Por mi experiencia, siempre que las incumplen, algo sale mal.

1. No hablar del ex, ya que a nadie le gusta que le estén contando la vida de la anterior pareja.
2. No hablar de dinero, dónde vives o qué coche tienes, es decir, no tocar temas materiales. No es necesario, a nivel sociocultural y económico ya me he asegurado que son personas del mismo nivel.
3. No beber en exceso.
4. No mostrar interés o desinterés, porque es una falta de respeto y puede generar incomodidad a la otra persona, que no sabes si le estás gustando o no.
5. No hablar del proceso que se ha seguido en la agencia.

Además, siempre digo que si le ha gustado, no le pida el teléfono, porque por educación esa persona se lo va a dar, pero igual no quiere.

LO MAS LEIDO

- 1  «No encontramos la felicidad porque la buscamos en el lugar equivocado»
- 2  ★ ABC Premium
Cómo entrenar la fortaleza mental para afrontar situaciones que nos ponen al límite
- 3  Qué significa tener sueños eróticos
- 4  20 preguntas para ligar desde casa durante el confinamiento
- 5  Qué es la responsabilidad afectiva y por qué no puedes huir de ella
- 6  Conductismo: qué es y qué ventajas tiene
- 7  «Me estoy agobiando»: por qué algunas personas huyen ante una relación
- 8  Narcisismo: qué es y cómo identificar a un narcisista
- 9  Cuántos tipos de amor existen y cuáles son sus diferencias



- Así se mantiene la privacidad.

- Claro, lo bueno de este servicio es que si no hay 'match', estas dos personas no tienen que volverse a ver, ni van a tener el teléfono, pues yo me encargo de todo en la primera cita. Si los dos dicen que se han gustado, les pido permiso y les doy los teléfonos. Si uno de ellos ya dice que no, que no les ha encajado, no lo doy.



- Porcentaje de éxito.

- Muy alto. El de hombres es del 90% y el de mujeres sobre el 70%, ya que son mucho más exigentes e intransigentes. De ambos, sobre el 80 y tanto por ciento. Es un porcentaje muy alto, pero porque hacemos un trabajo muy fino. Siempre intento cumplir con el 100% de lo que pide el cliente.

«Tengo un 30 o 40% 'matcheados' a la primera gracias a mi intuición».

Verónica Alcanda , CEO de Alcanda Matchmaking

- ¿Cuáles son los perfiles que tienen más éxito o encajan mejor?

- Diría que las personas que de verdad quieren pareja. Y no solo que quieran, sino que estén disponibles emocionalmente, pues hay personas que quieren pareja pero hay algo que no les está dejando ser ellos y da igual a quien les presente que no va a funcionar. Aquellos que quieren llenar un vacío, se sienten solos o pretenden conseguir el nivel de vida que les proporcionaba su ex, no lo logran. Las que también tienen éxito son aquellas que derriban prejuicios, porque ¿acaso los ojos verdes te van a dar de comer cuando estés malo en la cama? Hay que salir del físico puro y duro y mirar más allá. La persona es la que te va a acompañar en tus últimos alientos, no el físico.

- ¿Hace algún veto?

- La diferencia de edad muy grande no la acepto. Por ejemplo, un señor de 60 años quería una chica de 25 y le dije que ni hablar. También cuando el interés no es amor, la gente no está preparada o si son cazafortunas.



diferencias

10



¿Hay que poner límites al humor?: «A veces lo utilizamos para esconder otras cosas»

ALLÍ DONDE ESTÉS

Santander



La empresa burgalesa que ha creado unos calcetines que limpian los océanos



Bueno y el que me pide imposibles, porque hay gente que no es realista y cuando es así también digo que no. Por ejemplo, el otro día me llamó una chica de 49 años que vivía en el extranjero y ha tenido malas experiencias en el amor. Y dice que quiere un chico que sea culto, que tenga entre 45 y 50 años, que nunca se haya casado o que sea viudo, pero divorciado no, porque ella es muy católica y ante los ojos de Dios un divorciado sigue casado. Además, no va a convivir ni acostarse con él hasta que le pida matrimonio. Entonces, yo busco, pero milagros no hago. Buscar es encontrar lo que existe, no crear lo que no existe.

- ¿Ha tenido más casos imposibles?

- Tenía otra chica que buscaba a alguien trilingüe, que hubiera vivido muchos años en tres países diferentes y que montara a caballo. Encima tiene siete hijos y quería que él fuese más joven que ella. Y le dije que no. Tenía ya 50 y tantos años, conozco el mercado y sabía que no lo iba a conseguir, porque los tíos que ella busca se van con chicas de 30. Esto es la oferta y la demanda, como he dicho antes, no fabrico personas.

También hubo un señor que me pidió una chica que fuera modelo con experiencia en pasarela de moda profesional, que tuviera 15 años de experiencia jugando al golf, 15 navegando y que hubiera hecho un máster en Harvard. ¿De dónde saco a esa persona? Porque lo primero es que no existe, pero si existiera no querría irse con él que tiene más de 60 años. Por tanto, le dije que no le podía ayudar.

«Lo que todos mis clientes me piden son valores tradicionales, esos que parecen que ya se han extinguido», Verónica Alcanda

- ¿Cómo se asegura de que le dicen la verdad?

- Primero, por la experiencia que tengo entrevistando gente, pues he estado en RRHH 25 años. Al final desarrollas la capacidad de leer más allá de lo que te dicen. Por otro lado, investigo. Normalmente siempre encuentro a alguien en común, porque Madrid en el fondo es muy pequeña, y llamo y pregunto. Luego las redes sociales, en internet la gente pone toda su vida y se pillan muy fácilmente si te mienten. Además, después de la cita llamo a ambas partes para que me den 'feedback' y les pregunto si la persona es como les dije.



La empresa burgalesa que ha creado unos calcetines que limpian los océanos



- ¿Qué es lo más importante para la mayoría?

- Como persona que te va a acompañar en el camino, la lealtad y la honestidad, en un mundo donde ya no hay. Me piden que por favor sea una buena persona. Es una pena, porque para mí eso es lo normal, es de serie, pero es que la mayoría engaña y la gente está a la defensiva. Luego también está que puedan tener una conversación interesante, que se diviertan... Pero lo que todos mis clientes me piden son valores tradicionales, esos que parecen que ya se han extinguido. Da igual que tengan 29 o 70 años, eso lo piden siempre. Y las mujeres, diga lo que digan, lo echan de menos y todas me piden caballeros.

- ¿Cree que esta forma de conocer gente es cada vez más demandada?

- Totalmente, y va a ser el futuro para conocer gente si de verdad se quiere encontrar pareja.

- ¿Cuánto cuesta este servicio?

- Tengo contratos de 6 meses a 6.000€ y de 12 meses a 12.000€ en España. Si es una búsqueda europea son 15.000€ y si es internacional 20.000€ más IVA.

- ¿Algún consejo para aquellos que buscan pareja?

- Si tuviera que dar algún consejo a los hombres y mujeres del universo, les diría que hay que conocer a las personas antes de enamorarse. Es muy difícil, lo sé, pero primero hay que conocerse como amigos y lo demás ya vendrá. Hay que tener unos cimientos mucho más sólidos que el físico o la atracción sexual, porque eso se pasa.

[Ver los comentarios](#)

TEMAS

AMOR PAREJAS



Mindfulness

Meditaciones en audio para vivir más y mejor

Dedicale unos minutos al día y escucha las sesiones de Belén Colomina



compratime