

Entrevista a Miguel Coppola, socio gerente de Electrochance

"El mercado de la Región Andina es sumamente atractivo para ElectroChance"

(Colombia, exclusivo Yogonet.com).- En el marco de la novena edición de la Feria Andina de Juegos de Azar, Miguel Coppola, socio gerente de ElectroChance, habló en exclusiva con Yogonet.com sobre su primera visita como expositores en FADJA y sobre su interés en el mercado de la Región Andina, entre otros temas.



Miguel Coppola, socio gerente de Electrochance.

¿Cual es la experiencia de venir a Colombia? ¿Qué resultados esperan que les depara la feria?

Las expectativas son, justamente, apoyar el plan de expansión que tenemos en la compañía. El año pasado yo estuve de visita en FADJA y me resultó muy interesante, por lo que decidimos este año venir como expositores. Realmente, lo que estuve viendo es una feria muy prolija y con gran aceptación del público. Además, aquí conseguimos algunos contactos muy interesantes.

¿Cómo ve el mercado colombiano?

El mercado colombiano es interesante porque sería un mercado nuevo para nosotros. Lo que realmente me sorprendió es que están acostumbrados a trabajar mucho en participación, junto al proveedor, por lo que ese tema será uno de los análisis que vamos a hacer en nuestra empresa de acá en adelante.

¿Qué productos eligieron traer a Colombia?

Lo que elegimos traer en este momento es nuestro tradicional juego de ruleta electromecánica, con la variante de tener dos cilindros en los cuales se puede jugar simultáneamente.

¿Cómo juega la competencia que pueden tener en un mercado con algunos actores fuertes a nivel local?

En realidad, todavía estoy analizando la estrategia a tomar, que incorporará también a algunas de las políticas de nuestra empresa para este año. En algunos lugares podemos llegar a tener presencia directamente como Electrochance, pero estamos tratando de hacer algunas alianzas estratégicas o buscar distribuidores serios locales, que nos interesen para determinados mercados.

Para lo que resta del año ¿Hacia dónde van a apuntar el crecimiento de la empresa?

Nosotros somos una empresa de tecnología, por eso estamos innovando constantemente. Estamos por lanzar un producto nuevo en México, pero lo voy a dar a conocer cuando el producto esté en la calle. Estamos trabajando en este nuevo desarrollo que esperamos, que ya está bastante avanzado, prácticamente

estamos terminando las normas NOM que nos exige el mercado mexicano. Ya tenemos contratos en vía de avance, que esperamos para fin de este mes o principio del próximo, ya estar operando.

México es un mercado muy fuerte ¿Cómo fue la experiencia de poder ingresar al mismo y cómo se encuentran actualmente posicionados?

En la actualidad, en el mercado mexicano nos encontramos muy bien, tenemos una empresa con una estructura de aproximadamente 30 personas, gracias a la cual ofrecemos servicios de manejo de dinero electrónico, conexiones online y la provisión al operador de nuestra máquina de dados, que esta siendo un suceso en México.

Entrevista exclusiva Yogonet.com desde Bogotá, Colombia