

RETA alcanza los 1.000 puntos de venta de apuestas

RETA, con más de 230 millones de euros facturados en apuestas en este 2012, lidera una vez más todos los mercados de apuestas presenciales donde está presente y ahora también el mercado de apuestas online en País Vasco con su portal RETAbet.es (www.retabet.es)

Bilbao, 24 de Octubre de 2012.- RETA, casa de apuestas deportivas líder en el mercado de apuestas presenciales, ha alcanzado los 1.000 puntos de ventas de apuestas, con un despliegue compuesto por 909 puntos de hostelería, 70 salones de juego y 21 tiendas específicas de apuestas. Asimismo, desde finales de septiembre y bajo la autorización de la Dirección de Administración Electoral, Juego y Espectáculos del Departamento de Interior del Gobierno Vasco, está presente en el mercado de apuestas online en el País Vasco con su portal RETAbet.es (www.retabet.es).

2012 se ha manifestado como un año de crecimiento para esta marca, no sólo por el liderazgo mantenido desde el inicio de la actividad en 2008 y corroborado por los buenos resultados obtenidos en este tercer trimestre, sino también por las continuas mejoras que se han llevado a cabo desde el Departamento de I+D+i de la compañía, las cuales han permitido desarrollar un modelo de integración vertical único en el sector.

La sociedad Ekasa en País Vasco, Mediterránea de Apuestas en Com.Valenciana -donde opera en sociedad con 50 empresarios de esa comunidad pertenecientes a Euroapuestas- y Gestión de apuestas Navarras en Navarra –con la participación de varios operadores Navarros-, son las sociedades a través de las que opera apuestas a nivel estatal.

Además desde hace casi un mes y con el objetivo de dar un paso más allá de su canal presencial, RETA opera en el mercado online a través de su portal de apuestas RETAbet.es (www.retabet.es), destinado actualmente a usuarios del País Vasco.

Una web que destaca por su usabilidad y navegabilidad y que recoge, no sólo un amplio catálogo de apuestas sino una innovación en medios de cobro y pago que permite asociar la tarjeta RETA a la cuenta del usuario de la web de tal forma que pueda retirar el saldo acumulado en cajeros automáticos de entidades bancarias colaboradoras.

Los próximos pasos serán su salida a Galicia y ya está preparando el desembarco en alguna otra comunidad para el medio plazo.

Esta expansión ha requerido de un importante esfuerzo inversor que le ha posicionado como la única empresa del sector que fabrica su propio terminal autoservicio, gestionando un software propio que ha conseguido la máxima satisfacción del cliente y del hostelero a través de un registro mínimo de incidencias y haciendo de la usabilidad el factor clave.

Asimismo, la eficaz gestión operativa del canal de venta apoyándose en el conocimiento y experiencia de sus socios de cada Comunidad Autónoma donde está presente, se ha convertido en un excelente indicador de un modelo de negocio que satisface las necesidades tanto de los socios y operadores como del cliente final.