

Estudio de Mercado

SERVICIO DE PASARELA DE PAGOS ELECTRONICOS EN LINEA

No pregunta	Pregunta	Respuesta
1	El adjunto de ANEXO FINANCIERO solicita valor de la transacción COP antes de IVA, pero de acuerdo a todos los medios de pagos que se manejan como PSE, efectivos y tarjetas de crédito el valor de la transacción varía dependiendo el medio de pago elegido por el usuario de ETB y el monto a cancelar. Teniendo en cuenta lo expuesto ¿qué tipo de transacciones se deben cotizar en el ANEXO FINANCIERO?	En el anexo financiero deben cotizar así: (i) valor de la transacción debito PSE y valor de la transacción con crédito con tarjeta de crédito y (ii) una tarifa unificada por los dos medios débito y crédito.
2	¿El ANEXO FINANCIERO es el mismo formato de cotización adjunto?	Si
3	Las pólizas solicitadas sobre qué valor se presenta teniendo en cuenta que las transacciones mensuales pueden variar o aumentar en el transcurso del contrato.	Estas se deben presentar sobre el valor del contrato.
4	El cálculo de las comisiones lo realiza el sistema automáticamente cuando se trabaja bajo modelo agregador, de acuerdo a este concepto.	Este punto no aplica ya que el proveedor no puede realizar el cobro de las comisiones automáticas, por cuanto para el reconocimiento de la transaccionalidad debe ser vía conciliación mensual, con los tiempos de pago a proveedor establecidos por el manual de contratación y se deben generar factura para que se realice el pago como un proveedor.
5	¿Todas las transacciones se procesaran en modelo no agregador?	Pueden manejarse como Agregador o como Gateway, se deben tener disponibles ambas integraciones de acuerdo al medio en el cual se implemente.
6	¿Para la presentación de la propuesta la empresa debe realizar el proceso de homologación de proveedores ETB?	de acuerdo al manual de contratación, toda empresa que quiera presentar ofertas y ser proveedor de ETB debe hacer la homologación como proveedor.

7	¿el soporte técnico de domingo a domingo de 6:00:00 AM a 10:00.00 PM se le prestara al usuario final y funcionarios involucrados en el proyecto de ETB?	Caída masiva 7x24 Atención de incidentes 6x12 Soporte a ambientes no productivos 5x10 En casos especiales el servicio técnico que ETB requiera puede demandar tiempos de atención en horarios diferentes al establecido, sobre todo en temas de proyectos y evolutivos.
8	¿ETB asume el valor de la reclamación que se presenta por tarjetahabientes crédito?	El valor de la reclamación la debe asumir el comercio
9	¿el valor de la reclamación la debe asumir el contratista?	Si hace referencia a quien debe asumir el valor de la reclamación para el caso de rechazo de la transacción por parte del cliente, por suplantación de la tarjeta con la que realizó el pago, entenderíamos que no es responsabilidad de ETB.
10	Share por unidad de negocio: % ventas de líneas y terminales, (ii) % recargas, (iii) % pago de factura, (iii) %bolsas.	Venta de líneas postpago 30% Venta de terminales No aplica ya no vendemos Cantidad de recargas mensual 49% Pago de facturas 7% Bolsas 14%
11	De las 13.680 transacciones mensuales totales que nos compartieron, agradecemos si por favor nos pueden confirmar cómo se comportaría la mezcla de unidades de negocio.	Venta de líneas postpago 30% Venta de terminales No aplica ya no vendemos Cantidad de recargas mensual 49% Pago de facturas 7% Bolsas 14%
12	Ticket promedio por transacción por unidad de negocio	(i) % ventas terminales promedio \$1 millón, (ii) % recargas promedio \$15 mil, (iii) % pago de factura promedio personas naturales \$100 mil y empresas \$2 mlls, (iii) % bolsas promedio \$7.500
13	Canales qué les gustaría habilitar	El proveedor debe tener disponibles todos los canales digitales para activación y desactivación en cualquier momento como requerimiento del negocio, no se debe limitar a unos canales específicos. Cada canal debe poder tener la diferenciación del tipo de pago/recaudo que se realice y/o tipo de transacción. En general, se deben poder tener pagos en línea por medio de canales de efectivo como baloto, efecty y bancos; tarjetas de crédito como VISA, Master Card, American Express y Diners; y otros medios que el proveedor disponga, sin limitarse a estos, y que permitan dar mayores y mejores soluciones de pagos en línea nuestros clientes.

14

Están interesados en qué les coticemos tanto modelo Gateway como Agregador?

Se deben tener ambos modelos de integración, ya que se puede usar uno u otro en los diferentes puntos donde se implementen (portal, app, tablets, kioscos, etc)