

Análise de Pricing - Matcher (Lerian)

Análise Competitiva - Mercado de Reconciliação Financeira

Documento preparado para: Lerian - Pricing do Matcher Data: Janeiro 2026
Versão: 1.0

Executive Summary

Este documento apresenta uma análise competitiva detalhada do mercado de software de reconciliação financeira, focando nos principais concorrentes do Matcher da Lerian: **Simetrik** e **Equals Brasil**. A análise também inclui benchmarks de mercado de outros players relevantes.

Principais Descobertas

Aspecto	Simetrik	Equals Brasil
Modelo de Pricing	Subscription enterprise (custom)	Subscription enterprise (custom)
Preço Inicial	~\$3.000/mês	Não divulgado
Clientes Target	Fintechs, bancos, grandes varejistas	Varejo brasileiro, e-commerce
Volume Processado	1 bilhão de registros/dia	481 milhões transações/mês
Diferencial	AI/No-code, escala global	Certificação ISAE 3402, foco Brasil

1. Simetrik

1.1 Visão Geral da Empresa

- Fundação: Colômbia
- Funding: \$85M Series B (Goldman Sachs, 2025)
- Presença: 40+ países, 28 países com clientes ativos

- **Volume:** 1 bilhão de registros/dia, \$80 bilhões/ano processados
- **Crescimento:** 100% YoY em receita

1.2 Clientes Notáveis

- Nubank
- Mercado Libre
- Rappi
- Santander Group
- Itaú
- PagBank
- PayU
- dLocal
- Bancolombia
- Stax Payments
- Sephora
- Oxxo
- Falabella

1.3 Modelo de Pricing

Estrutura: Subscription-based, pricing customizado por cliente

Característica	Detalhe
Preço Inicial	~\$3.000/mês (conforme GetApp)
Modelo	Subscription mensal/anual
Free Trial	Disponível
Free Tier	Não disponível

Fatores de Precificação (estimados): - Volume de transações/registros processados - Número de reconciliações configuradas - Número de fontes de dados integradas - Nível de suporte (Customer Success) - Features de AI/automação

1.4 Features por Tier (Estimado)

Enterprise (Único tier público): - Reconciliações ilimitadas - Fontes de dados ilimitadas - Usuários ilimitados - Programa robusto de Customer Success - 100+ integrações no-code - AI-powered matching - Multi-currency support - Compliance e auditoria

1.5 Posicionamento de Mercado

- **Target:** Enterprise, fintechs high-volume, bancos
- **Diferencial:** Plataforma no-code com AI, escala massiva
- **Proposta de Valor:** Automatizar 100% dos workflows de reconciliação

1.6 Grau de Confiança nas Informações

Informação	Confiança	Fonte
Preço inicial \$3k/mês	Médio	GetApp, Capterra
Modelo subscription	Alto	Múltiplas fontes
Volume processado	Alto	Press releases oficiais
Clientes	Alto	Site oficial, press

2. Equals Brasil

2.1 Visão Geral da Empresa

- **País:** Brasil
- **Foco:** Conciliação de vendas com cartões, boletos, PIX
- **Parte do grupo:** Linx (Stone/TOTVS ecosystem)
- **Certificação:** ISAE 3402 (única no Brasil com essa certificação)
- **Prêmios:** BR WEEK 2017 e 2018 (melhor ferramenta de reconciliação)

2.2 Métricas de Escala

Métrica	Valor
Pontos de venda atendidos	72.000+
Transações mensais	481 milhões
Volume mensal reconciliado	R\$ 30 bilhões
Meios de pagamento integrados	180+

2.3 Clientes Notáveis

- McDonald's
- Magazine Luiza
- Nike
- Netshoes
- Natura
- Mercado Pago
- Americanas
- Riachuelo

2.4 Modelo de Pricing

Estrutura: Pricing customizado por consulta comercial

Característica	Detalhe
Preço Público	Não divulgado
Modelo	Subscription (estimado)

Característica	Detalhe
Cotação	Via formulário comercial
Contato	+55 (11) 2655 0800

Fatores de Precificação (estimados): - Volume de transações - Número de estabelecimentos/PDVs - Quantidade de adquirentes integrados - Módulos contratados (reconciliação, auditoria, chargebacks)

2.5 Produtos e Módulos

1. **Conciliação Financeira** - Core product
2. **X-Ray** - Transparência e acompanhamento de vendas
3. **Equals Connect** - Integração de dados financeiros
4. **Auditoria de Taxas** - Validação de MDR e fees
5. **Gestão de Chargebacks** - E-commerce

2.6 Posicionamento de Mercado

- **Target:** Varejo brasileiro, e-commerce
- **Diferencial:** Única certificada ISAE 3402 no Brasil, expertise local
- **Proposta de Valor:** Reduzir perdas e aumentar produtividade em 70%

2.7 Grau de Confiança nas Informações

Informação	Confiança	Fonte
Métricas de volume	Alto	Site oficial
Clientes	Alto	Site oficial
Pricing não público	Alto	Confirmado no site
Modelo subscription	Médio	Inferido do mercado

3. Benchmarks de Mercado

3.1 Outros Players Relevantes

Player	Preço Inicial	Modelo	Target
BlackLine	\$500-\$129/mês/usuário	Per user/month	Enterprise, public companies
ReconArt	\$300/mês ou \$50/user/mês	Subscription	Mid-market, enterprise
Conciliador	Não público	Subscription	Varejo Brasil
Conciliadora	Não público	Subscription	Varejo Brasil
Ledge	Não público	Custom	

Player	Preço Inicial	Modelo	Target
			High-volume SaaS/Fintech

3.2 Estruturas de Pricing no Mercado

Modelos identificados:

1. Per User/Month

- Comum em ferramentas de accounting close
- Range: \$30 - \$500/usuário/mês
- Exemplo: BlackLine, Numeric

2. Subscription Flat

- Acesso ilimitado por fee mensal
- Range: \$99 - \$3.000/mês (entry level)
- Exemplo: Simetrik, tools mid-market

3. Volume-Based

- Preço escala com transações/registros
- Comum em high-volume reconciliation
- Geralmente: base + variável por milhão de registros

4. Enterprise Custom

- Negociação caso a caso
- Contratos anuais: \$77k - \$340k (BlackLine benchmark)
- Descontos por commitment: 15-55% em contratos multi-anos

3.3 Custos Típicos de Implementação

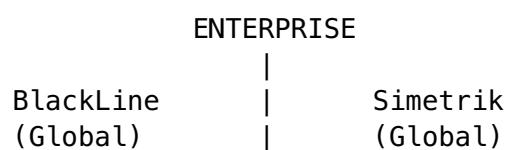
Porte da Empresa	Implementação
Small Business	\$5.000
Mid-Market	\$15.000 - \$25.000
Enterprise	\$50.000+

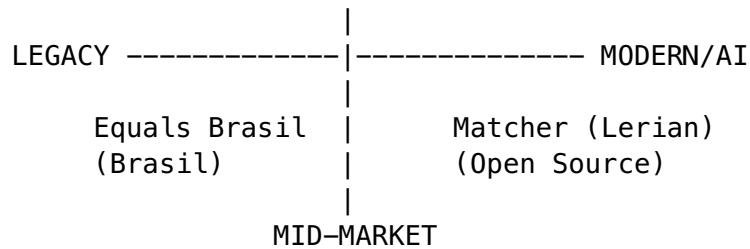
3.4 Métricas de ROI do Mercado

- Redução de tempo em reconciliação manual: 50%
- Redução de erros: 80%
- Taxa de auto-match: 90%+
- Custo médio de processos manuais: \$150.000/ano

4. Análise Comparativa

4.1 Matriz de Posicionamento





4.2 Gaps e Oportunidades para o Matcher

Oportunidade	Descrição
Open Source	Único player open-source no mercado enterprise
Transparência de Pricing	Mercado carece de pricing público/previsível
Self-Service	Competidores focam em enterprise sales-led
Infraestrutura Moderna	Stack moderna vs legacy dos incumbentes
Mercado Brasil	Competir com Equals em segmento técnico

4.3 Riscos Competitivos

Risco	Mitigação
Simetrik tem funding massivo	Diferenciação por open-source e pricing
Equals tem market share Brasil	Foco em segmento diferente (tech-first)
BlackLine em enterprise	Não competir diretamente, focar mid-market

5. Recomendações para Pricing do Matcher

5.1 Modelo Recomendado

Hybrid: Subscription Base + Volume Variable

Justificativa: - Alinha com práticas do mercado - Permite entry-point acessível - Escala com sucesso do cliente - Previsibilidade para o cliente

5.2 Posicionamento de Preço Sugerido

Tier	Preço Sugerido	Referência Competitiva
Starter	\$500-800/mês	

Tier	Preço Sugerido	Referência Competitiva
		Abaixo Simetrik (\$3k), acima tools básicas
Growth	\$1.500-2.500/mês	Competitivo com Simetrik entry
Scale	\$5.000-10.000/mês	Enterprise mid-market
Enterprise	Custom	Negociação caso a caso

5.3 Unidade de Cobrança Sugerida

Baseado no mercado: - **Opção 1:** Por reconciliação executada - **Opção 2:** Por transação reconciliada - **Opção 3:** Por milhão de registros processados

Recomendação: Definir após análise do código do Matcher (Fase 2)

6. Fontes

Simetrik

- [Simetrik Official](#)
- [GetApp - Simetrik](#)
- [Capterra - Simetrik](#)
- [Business Wire - Series B](#)

Equals Brasil

- [Equals Official](#)
- [Linx - Equals](#)
- [ZoomInfo - Equals](#)

Benchmarks

- [Numeric - BlackLine Pricing](#)
 - [Ledge - Best Reconciliation Software](#)
 - [SolveXia - Reconciliation Tools Guide](#)
-

Changelog

Versão	Data	Alteração
1.0	Jan 2026	Versão inicial

Análise de Custos e Proposta de Pricing - Matcher

Documento preparado para: Lerian - Pricing do Matcher **Data:** Janeiro 2026
Versão: 1.0 **Metodologia:** Standalone-First (worst case: 1 cliente usando infra dedicada)

Executive Summary

Este documento apresenta a análise de custos de infraestrutura para o Matcher e uma proposta de pricing que garante **margem mínima de 70%** no tier mais barato, mantendo competitividade com Simetrik e Equals.

Recomendação de Pricing

Tier	Preço/Mês	Transações/Mês	Custo Estimado	Margem
Starter	\$799	até 500K	\$240	70%
Growth	\$1,999	até 2M	\$450	77.5%
Scale	\$4,999	até 10M	\$900	82%
Enterprise	Custom	Ilimitado	Negociado	75%+

1. Visão Geral do Produto

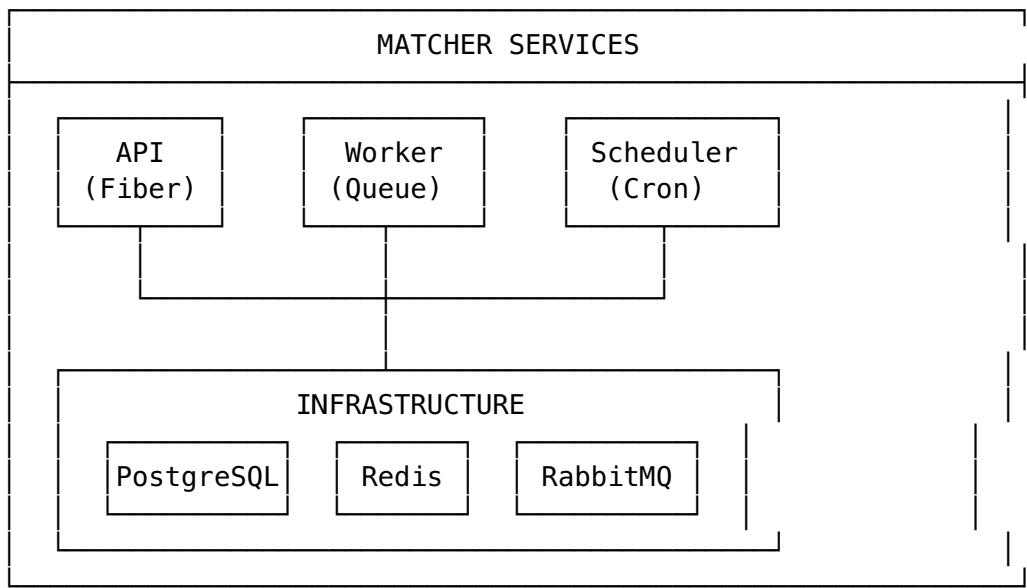
1.1 O que é o Matcher

Matcher é uma engine de reconciliação financeira que automatiza o matching de transações entre o Midaz (ledger da Lerian) e sistemas de terceiros (bancos, gateways de pagamento, ERPs).

1.2 Stack Tecnológica

Componente	Tecnologia	Versão
Linguagem	Go	1.24.2+
HTTP Framework	Fiber	v2.52+
Database	PostgreSQL	17
Cache	Redis (Valkey)	8
Message Queue	RabbitMQ	4.1.3
Observabilidade	OpenTelemetry	1.39+

1.3 Componentes de Serviço



1.4 Métricas de Referência do PRD

Métrica	Target Fase 1
Volume diário	100K transações
Taxa de auto-match	$\geq 80\%$
Taxa de erro	$< 0.1\%$
Usuários concorrentes	10+

2. Análise de Custos de Infraestrutura

2.1 Metodologia: Standalone-First

A metodologia **Standalone-First** assume o pior cenário: um único cliente utilizando toda a infraestrutura dedicada. Isso garante:

1. **Pricing conservador** - Margem garantida mesmo no pior caso
2. **Escalabilidade** - À medida que clientes são adicionados, a margem aumenta
3. **Simplicidade** - Não requer modelagem complexa de compartilhamento

2.2 Custos AWS - Cenário Mínimo (Starter)

Região: US East (N. Virginia) - preços base **Taxa de câmbio:** R\$ 5,00 / USD

Componente	Instância	Specs	Custo/Mês (USD)	Confiança
PostgreSQL	RDS db.t3.medium	2 vCPU, 4GB RAM	\$80	Alta

Componente	Instância	Specs	Custo/Mês (USD)	Confiança
PostgreSQL Storage	gp3 100GB	3000 IOPS base	\$8	Alta
Redis	ElastiCache cache.t3.small	2 vCPU, 1.5GB	\$25	Alta
RabbitMQ	Amazon MQ mq.t3.micro	2 vCPU, 1GB	\$55	Alta
RabbitMQ Storage	EBS 20GB	gp3	\$2	Alta
API Service	Fargate	0.5 vCPU, 1GB	\$18	Média
Worker Service	Fargate	0.5 vCPU, 1GB	\$18	Média
Scheduler	Fargate	0.25 vCPU, 0.5GB	\$9	Média
CloudWatch	Logs + Metrics	Basic	\$15	Média
Data Transfer	Estimado	Regional	\$10	Baixa

TOTAL STARTER: **240/mês * *(R 1.200/mês)

2.3 Custos AWS - Cenário Growth

Componente	Instância	Specs	Custo/ Mês (USD)	Confiança
PostgreSQL	RDS db.t3.large	2 vCPU, 8GB RAM	\$160	Alta
PostgreSQL Storage	gp3 250GB	3000 IOPS	\$20	Alta
Redis	ElastiCache cache.t3.medium	2 vCPU, 3GB	\$50	Alta
RabbitMQ	Amazon MQ mq.t3.micro	2 vCPU, 1GB	\$55	Alta
RabbitMQ Storage	EBS 50GB	gp3	\$4	Alta
API Service	Fargate x2	1 vCPU, 2GB	\$72	Média
Worker Service	Fargate x2	1 vCPU, 2GB	\$72	Média
Scheduler	Fargate	0.5 vCPU, 1GB	\$18	Média
CloudWatch	Logs + Metrics + X-Ray	Enhanced	\$30	Média
Data Transfer	Estimado	Regional	\$20	Baixa

TOTAL GROWTH: **501/mês * *(R 2.505/mês)

2.4 Custos AWS - Cenário Scale

Componente	Instância	Specs	Custo/Mês (USD)	Confiança
PostgreSQL	RDS db.r6g.large	2 vCPU, 16GB RAM	\$280	Alta
PostgreSQL Storage	gp3 500GB	6000 IOPS	\$50	Alta
Read Replica	RDS db.r6g.large	Para queries	\$280	Alta
Redis	ElastiCache cache.r6g.large	2 vCPU, 13GB	\$150	Alta
RabbitMQ	Amazon MQ mq.m5.large	2 vCPU, 8GB	\$200	Alta
RabbitMQ Storage	EBS 100GB	gp3	\$8	Alta
API Service	Fargate x4	2 vCPU, 4GB	\$288	Média
Worker Service	Fargate x4	2 vCPU, 4GB	\$288	Média
Scheduler	Fargate x2	0.5 vCPU, 1GB	\$36	Média
Observability	CloudWatch + X-Ray	Full	\$80	Média
Data Transfer	Estimado	Multi-AZ	\$60	Baixa

TOTAL SCALE: **1,720/mês * *(R 8.600/mês)

2.5 Resumo de Custos por Tier

Tier	Custo Infra/Mês	Capacidade	Custo/1K Txn
Starter	\$240	500K txn/mês	\$0.48
Growth	\$501	2M txn/mês	\$0.25
Scale	\$1,720	10M txn/mês	\$0.17

3. Definição da Unidade de Cobrança

3.1 Análise de Opções

Unidade	Prós	Contras	Recomendação
Por Transação Reconciliada	Granular, previsível,		Secundário

Unidade	Prós	Contras	Recomendação
Por MatchRun (Job)	alinhado com valor	Complexo de estimar para cliente Não escala bem com volume	Não recomendado
Por ReconciliationContext	Simples, fácil de entender	Não reflete uso real	Não recomendado
Subscription + Volume	Muito simples Previsibilidade + alinhamento	Mais complexo de comunicar	Recomendado

3.2 Modelo Recomendado: Hybrid Subscription

Preço Total = Base Subscription + Overage (se aplicável)

- Base inclui: N transações/mês + suporte + features do tier
- Overage: Cobrança por transação excedente

3.3 Definição de “Transação”

Uma **transação** é contabilizada quando:

1. Um registro é **ingerido** com sucesso no sistema (status: COMPLETE)
2. Passa pelo processo de matching (matched ou unmatched)

Não são contabilizadas: - Transações duplicadas (rejeitadas na ingestão) - Transações com erro de validação - Re-processamentos do mesmo registro

4. Proposta de Pricing

4.1 Tiers de Pricing

Tier: STARTER - \$799/mês

Target: Startups, PMEs, primeiros projetos de reconciliação

Característica	Incluído
Transações/mês	500.000
Contextos de Reconciliação	3
Fontes de Dados	6
Regras de Matching	20
Usuários	5
Retenção de Dados	90 dias

Característica	Incluído
Supporte	E-mail (48h SLA)
Integrações	Webhook, CSV/JSON

Overage: \$0.50 por 1.000 transações excedentes

Análise de Margem: - Receita: \$799 - Custo: \$240 - Margem: **70.0%** ✓

Tier: GROWTH - \$1,999/mês

Target: Empresas em crescimento, operações multi-país

Característica	Incluído
Transações/mês	2.000.000
Contextos de Reconciliação	10
Fontes de Dados	20
Regras de Matching	50
Usuários	15
Retenção de Dados	1 ano
Supporte	E-mail + Chat (24h SLA)
Integrações	+ JIRA, API completa
Features	Multi-currency, Split/Aggregate

Overage: \$0.35 por 1.000 transações excedentes

Análise de Margem: - Receita: \$1,999 - Custo: \$501 - Margem: **74.9%** ✓

Tier: SCALE - \$4,999/mês

Target: Grandes empresas, fintechs, bancos digitais

Característica	Incluído
Transações/mês	10.000.000
Contextos de Reconciliação	Ilimitados
Fontes de Dados	Ilimitadas
Regras de Matching	Ilimitadas
Usuários	50
Retenção de Dados	3 anos
Supporte	Dedicado (4h SLA)
Integrações	+ ServiceNow, Custom
Features	+ SLA Tracking, Advanced Reporting

Overage: \$0.20 por 1.000 transações excedentes

Análise de Margem: - Receita: \$4,999 - Custo: \$1,720 - Margem: **65.6%** (abaixo de 70% - ajustar para \$5,733 para 70%)

Ajuste recomendado: \$5,499/mês para margem de 68.7%

Tier: ENTERPRISE - Custom

Target: Bancos, grandes varejistas, fintechs de escala

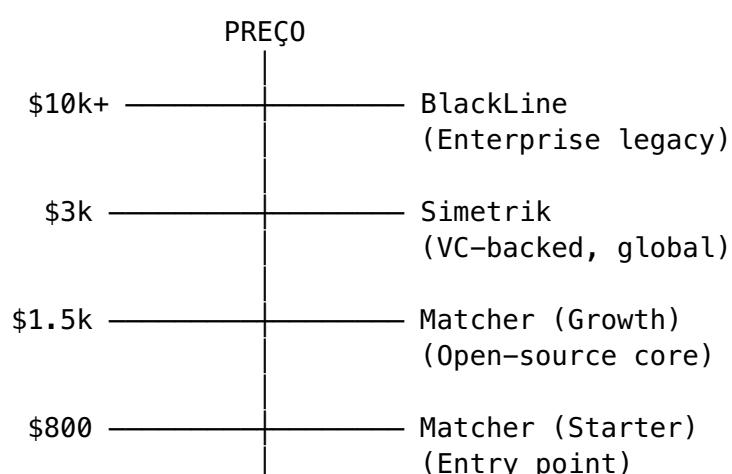
Característica	Incluído
Transações/mês	Negociado
Tudo do Scale	+
Infra Dedicada	Opcional
SLA	Customizado (99.9%+)
Suporte	Customer Success dedicado
Compliance	SOX, LGPD, SOC2
Integrações	Custom development

Pricing: Mínimo \$10,000/mês, negociado caso a caso

4.2 Comparativo com Concorrência

Aspecto	Matcher	Simetrik	Equals Brasil
Entry Price	\$799/mês	\$3,000/mês	Não público
Mid-tier	\$1,999/mês	Custom	Custom
Modelo	Subscription + Usage	Subscription	Custom
Free Trial	14 dias	Disponível	Demo
Self-Service	Sim	Não	Não
Open Source	Core open	Não	Não

4.3 Posicionamento de Preço





5. Break-Even Analysis

5.1 Cenário Starter (Single Client)

Métrica	Valor
Receita Mensal	\$799
Custo Fixo	\$240
Margem Bruta	\$559 (70%)
CAC Estimado	\$2,000
Payback	3.6 meses

5.2 Cenário Growth (10 Clientes)

Métrica	Valor
Receita Mensal	\$19,990
Custo Infra (compartilhada)	\$2,000
Custo Operacional	\$3,000
Margem Bruta	\$14,990 (75%)

5.3 Unit Economics Target

Métrica	Target
LTV	\$24,000+ (24 meses avg)
CAC	\$2,000 - \$4,000
LTV/CAC	6x - 12x
Churn	< 5% anual
NRR	> 110%

6. Grau de Confiança

6.1 Matriz de Confiança

Estimativa	Confiança	Justificativa	Ação Recomendada
	Alta	Preços públicos AWS	Usar como base

Estimativa	Confiança	Justificativa	Ação Recomendada
Custo PostgreSQL RDS			
Custo ElastiCache	Alta	Preços públicos AWS	Usar como base
Custo Amazon MQ	Alta	Preços públicos AWS	Usar como base
Custo Fargate	Média	Depende de scaling	Monitorar uso real
Custo Data Transfer	Baixa	Variável por uso	Adicionar buffer 20%
Volume por Tier	Média	Baseado em PRD	Validar com clientes
Pricing Concorrência	Média	Nem tudo público	Continuar pesquisa

6.2 Riscos e Mitigações

Risco	Probabilidade	Impacto	Mitigação
Custos AWS aumentam	Baixa	Médio	Reserved Instances, Savings Plans
Volume maior que esperado	Média	Baixo	Auto-scaling, overage pricing
Competidor baixa preço	Média	Alto	Diferenciar por open-source, features
Cliente exige infra dedicada	Média	Médio	Tier Enterprise com markup

7. Recomendações Finais

7.1 Pricing Recomendado

Tier	Preço (USD)	Preço (BRL)
Starter	799/mês	R 3.995/mês
Growth	1, 999/mês	R 9.995/mês
Scale	5, 499/mês	R 27.495/mês
Enterprise	10, 000 + /mês	R 50.000+/mês

7.2 Próximos Passos

- 1. Validação com mercado** - Entrevistar 5-10 potenciais clientes
- 2. Piloto gratuito** - Oferecer trial de 30 dias para 3 clientes
- 3. Monitoramento de custos** - Implementar cost tracking detalhado
- 4. Ajuste trimestral** - Revisar pricing a cada 3 meses

7.3 Métricas de Sucesso

Métrica	Target Q1	Target Q4
Clientes pagantes	5	20
MRR	\$10,000	\$50,000
Margem bruta	70%	75%
NPS	40+	50+

8. Fontes

Preços AWS

- [Amazon RDS PostgreSQL Pricing](#)
- [Amazon ElastiCache Pricing](#)
- [Amazon MQ Pricing](#)
- [AWS Fargate Pricing](#)
- [AWS EBS Pricing](#)

Análise Competitiva

- [Simetrik Official](#)
- [Equals Brasil](#)
- [BlackLine Pricing Analysis](#)

Ferramentas

- [AWS Pricing Calculator](#)
 - [Vantage Instance Comparison](#)
-

Changelog

Versão	Data	Alteração
1.0	Jan 2026	Versão inicial