



Como a **Impulso** apoiou a **expansão da Stone**, ampliando sua capacidade de entrega em frentes críticas de tecnologia com **mais de 60 profissionais especializados**.

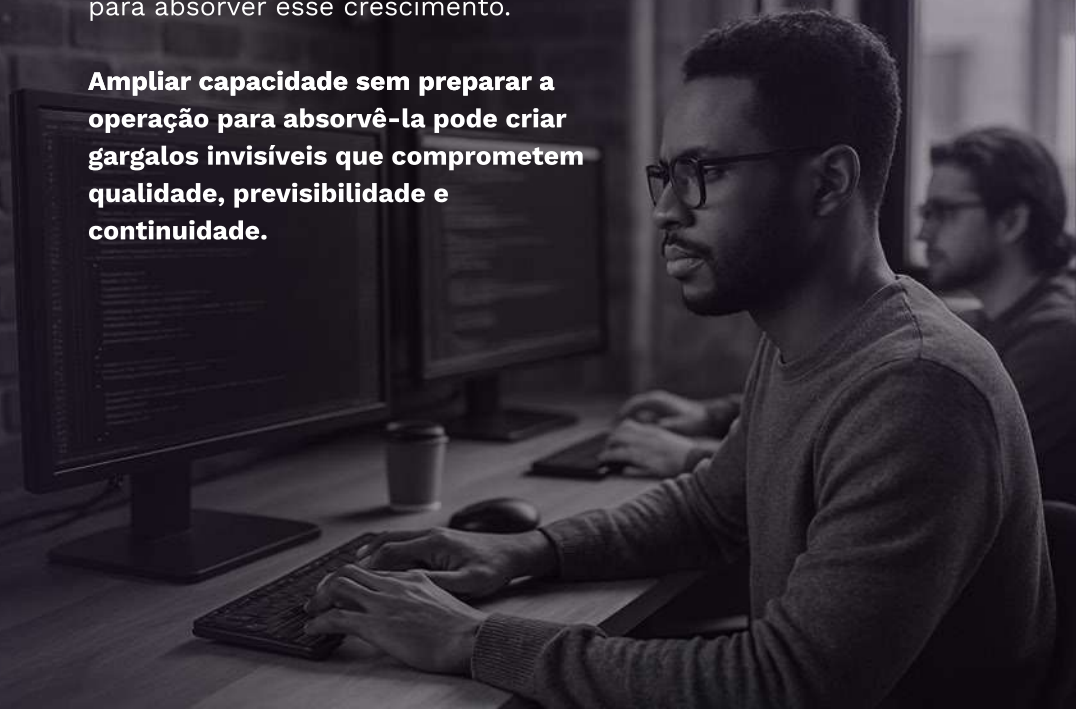


Como ampliar capacidade sem perder qualidade?

Esse é um desafio recorrente para líderes que precisam ampliar a capacidade de entrega sem comprometer qualidade, velocidade ou continuidade da operação.

Isso exige muito mais do que incorporar pessoas. Exige contexto, integração e uma operação preparada para absorver esse crescimento.

Ampliar capacidade sem preparar a operação para absorvê-la pode criar gargalos invisíveis que comprometem qualidade, previsibilidade e continuidade.



Principais desafios enfrentados na gestão de tecnologia

Turnover e o risco na saída de pessoas estratégicas

Quando alguém deixa a equipe, perde-se todo conhecimento acumulado. Sem processos estruturados para retenção e compartilhamento de informações, projetos podem sofrer atrasos e as equipes ficam sobrecarregadas.

Onboarding falho e desorganizado

A chegada de novas pessoas deveria impulsionar o time, mas, sem um processo claro, a adaptação se torna lenta, comprometendo entregas e produtividade.



Falta de tempo para desenvolver a operação

Com demandas urgentes e workflows continuamente pressionados, o crescimento da operação acaba ficando para depois, prejudicando motivação, alinhamento e retenção de talentos.

A Stone

Se você já usou um cartão de crédito ou débito para pagar suas compras, há grandes chances de ter passado por uma maquininha verde da Stone.

Presente no Brasil há 13 anos, a fintech é **uma das principais intermediadoras de pagamentos do país**, atendendo em mais de 5.500 cidades e contando com mais de 15 mil colaboradores.



O cenário e os desafios

Entre 2018 e 2019, quando iniciamos a parceria, a Stone viveu um crescimento acelerado, impulsionado pelo IPO na Nasdaq, pela expansão da base de clientes e pela diversificação dos serviços financeiros.

Para se diferenciar das adquirentes tradicionais, apostou em atendimento próximo, tecnologia proprietária e uma plataforma completa para pequenos e médios negócios.

Esse avanço exigiu:

- Garantir a escalabilidade dos sistemas
- Assegurar alta disponibilidade e processamento rápido de transações
- Desenvolver uma infraestrutura robusta para realizar análises em tempo real
- Priorizar a segurança, especialmente com a proximidade da LGPD
- Reforçar a governança de dados

A empresa competia diretamente com grandes techs e startups para atrair talentos em tecnologia, buscando equilibrar inovação e crescimento da equipe. Além disso, a expansão para soluções demandou integração eficiente e desenvolvimento ágil.

Para sustentar esse ritmo, a Stone precisava ampliar sua capacidade operacional em tecnologia, fortalecendo a infraestrutura, sustentando a evolução dos sistemas e acompanhando o crescimento do negócio, **criando uma base sólida para se consolidar como a maior plataforma financeira para empreendedores no Brasil e no mundo.**

Como ampliamos capacidade na operação



Mapeamento de contexto

Entendimento da operação, dos desafios técnicos e das frentes prioritárias.

Curadoria técnica



Identificação dos profissionais mais aderentes ao contexto da iniciativa.



Entrevistas técnicas e comportamentais

Seleção de profissionais com alto fit.



Integração à operação

Kickoff, alinhamento técnico e acompanhamento contínuo da evolução da frente.

Capacidade operacional em escala

A **parceria entre Stone e Impulso** ampliou a capacidade operacional da empresa em **frentes estratégicas**, preservando qualidade, continuidade e velocidade de execução.

+60 profissionais integrados às frentes críticas



80%

aderência técnica e ao contexto da operação

Turnover de apenas

10% ao ano

5x menor que a média do mercado



+300

profissionais qualificados mobilizados



“A qualidade da atuação permitiu que parte dos profissionais fosse internalizada pela Stone, fortalecendo continuamente a capacidade técnica da operação.”

Expansão da Stone

A melhoria da infraestrutura tecnológica da Stone gerou resultados notáveis:

No 3º trimestre de 2024, a fintech registrou um **aumento de 35% nos lucros**, fechando o ano com uma receita de R\$ 3,357 bilhões.

A atuação da Impulso ampliou a capacidade da operação para sustentar o crescimento da empresa.

Após a aquisição da Linx, a Stone enfrenta novos desafios e traça planos de **dobrar seu lucro até 2027**, com foco na expansão de seus serviços financeiros e soluções de software.

A ampliação contínua da capacidade técnica foi um dos fatores que sustentaram a expansão das operações e das novas iniciativas da Stone.

Com a Impulso como parceira, a Stone continua a inovar e manter sua competitividade no setor financeiro.



Distribuição dos profissionais da Impulso nas frentes da Stone:

- Transações financeiras (28,5%)
- Atendimento ao cliente (38,1%)
- RH (9,5%)
- Ton, Tag e Pagar.me (23,9%)
- Cartões (57,1%)
- Open Finance (42,9%)





Da demo ao workflow em uso

Com qualidade, governança e evidência para decidir escala. A Impulso combina produto, engenharia e IA aplicada para transformar pilotos, agentes, automações e gargalos de tecnologia em operação controlada.

