

Muito além dos serviços financeiros: Stone destaca rede com cerca de 320 unidades e presença em 3 mil municípios na ABF Expo 2026

Com oito anos de atuação no setor, a operação está presente em todo território nacional e leva parceiros locais para o estande da feira.

São Paulo, 24 de junho de 2026 - A Stone, reconhecida pelas soluções financeiras para empreendedores, participa da ABF Franchising Expo 2026 e destaca o impacto dos franqueados na operação. Com oito anos de histórico no franchising, a marca chega ao evento com cerca de 320 unidades franqueadas ativas, e presença em mais de 3 mil municípios brasileiros. A franquia atua principalmente no interior, regionalizando a marca, e levando serviços e soluções Stone para empreendedores de cidades de todos os tamanhos. Com isso, somente no ano passado, a franqueadora inaugurou 60 novas franquias em todo o território nacional.

Durante a ABF Franchising Expo 2026, a companhia levará sete franqueados para representar a marca em seu estande. A iniciativa busca dar centralidade aos protagonistas da operação e mostrar, na prática, como o modelo se apoia no empreendedor local para expandir a presença da Stone em diferentes regiões do Brasil. A Stone atua em pequenas e médias cidades valorizando a conexão próxima dos franqueados com os clientes, com isso mais de 100 contratos já foram renovados por mais 10 anos e a rede conquistou o Selo de Excelência da ABF por quatro anos consecutivos (2023 a 2026).

“A ABF é uma oportunidade importante para mostrar ao mercado a dimensão da nossa operação de franquias e o papel que ela cumpre na estratégia de crescimento regional da Stone. Construimos uma rede capilar, com presença local e visão de longo prazo, apoiada em empreendedores que conhecem profundamente seus territórios”, afirma Beatriz Gryczack, líder de franquias da Stone.

Empreendedores de polos como Cajamar (SP), Piraju (SP), São João da Boa Vista (SP), Passos (MG), São Sebastião (SP) e Andradina (SP) estarão presentes para conversar com investidores, mostrando na prática a narrativa central da empresa: a de que o empreendedor local é o verdadeiro protagonista do desenvolvimento econômico regional

A franquia atua no formato B2B e se destaca por não exigir estoque físico, atuando com produtos em comodato, demandar menor capital de giro e já entregar uma base de clientes ativa no início da operação. “O parceiro Stone não é apenas um vendedor, mas atua como um líder regional e consultor estratégico. Ele é responsável pela gestão da carteira local, prospectando soluções de pagamento, crédito e conta digital, pelo atendimento e por toda a logística de alta performance da região, como a entrega e manutenção de equipamentos”, finaliza Beatriz.

A marca foca em cidades de pequeno e médio porte, locais que frequentemente são menos atendidos por grandes instituições financeiras. O investimento inicial da franquia gira em torno de R\$150 mil, com previsão de retorno a partir de 24 meses.

RAIO-X DA FRANQUIA STONE:

Investimento Inicial (Taxa de Franquia): A partir de R\$ 150 mil

Capital de Giro: A partir de R\$ 50 mil (variável por região)

Royalties e Fundo de Publicidade: 9% e 1% sobre o faturamento bruto mensal, respectivamente

Prazo de Retorno (Payback): A partir do 24º mês

Ponto de Equilíbrio (Breakeven): Projetado a partir do 12º mês

Prazo de Contrato: 60 meses

Sobre a Stone

Com cerca de 5 milhões de clientes em todo o Brasil, a Stone é uma das principais empresas de tecnologia financeira do país, com um portfólio completo de produtos especializados para as necessidades de quem vende no físico ou no digital. O seu ecossistema integra conta PJ, maquininha e meios de pagamento, gestão e diferentes linhas de crédito e investimentos, com destaque para o atendimento humano em 5 segundos e presença de agentes em todo o país. Fundada em 2014 e listada na Nasdaq (NASDAQ: STNE), a Stone é a primeira empresa brasileira a centralizar serviços financeiros e de gestão exclusivamente para quem empreende.