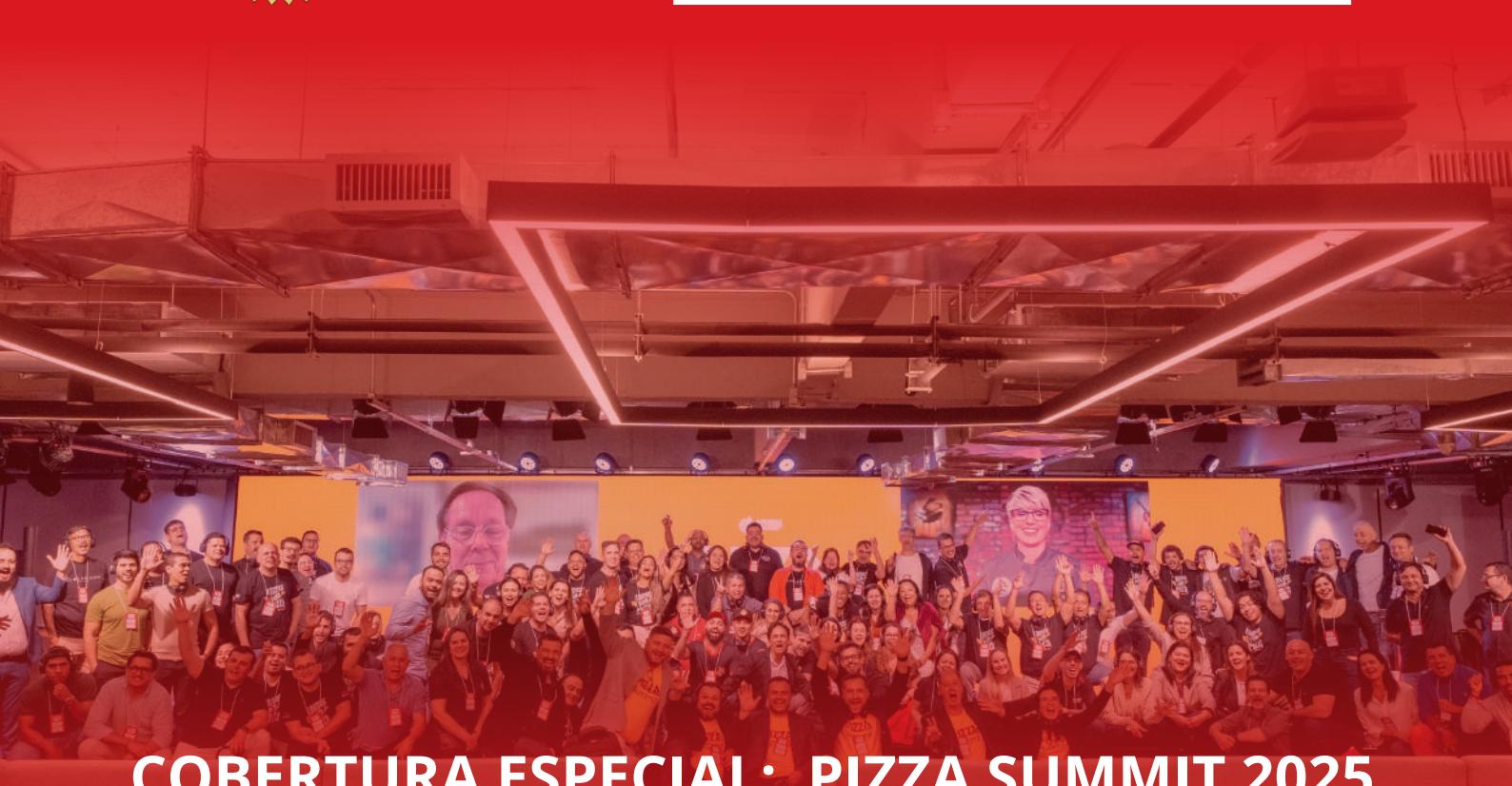


APUBRA

NEWS



COBERTURA ESPECIAL: PIZZA SUMMIT 2025



GRANDES ESPECIALISTAS MARCARAM PRESENÇA E COMPARTILHARAM INSIGHTS NAS PALESTRAS E PAINÉIS EMPRESARIAIS.



PARTICIPAÇÃO INTERNACIONAL DE BILL OAKLEY E MELISSA RICKMAN.



LANÇAMENTO OFICIAL DO PODCAST APUBRA.



APUBRA

NEWS

Palavra do Presidente

Caros associados e amigos da pizza,

Esta edição especial da nossa newsletter celebra um marco para a entidade: a realização do Pizza Summit 2025, o encontro que simboliza a evolução da nossa tradicional Convenção Apubra. Durante dois dias intensos, reunimos donos de pizzaria, fornecedores estratégicos, especialistas e, pela primeira vez, convidados internacionais que trouxeram novas perspectivas, tendências globais e inspiração para o futuro que estamos construindo juntos.

Os artigos desta edição refletem a profundidade das discussões que vivenciamos durante o evento. Com conteúdo consistente, o Summit contou com 11 palestras, 2 painéis empresariais e 2 participações internacionais, conectando diretamente Brasil e Estados Unidos. Os especialistas apresentaram temas essenciais, destacando gestão, inovação, experiência, liderança, cultura e pessoas.

Além disso, o Pizza Summit foi marcado por momentos de emoção e reconhecimento, valorizando quem faz a diferença no dia a dia das pizzarias, seja pelas premiações, seja pelo relacionamento genuíno entre o time Apubra e os participantes. Já o sorteio do Passaporte Experiência Internacional Apubra reforça mais uma vez nosso compromisso em oferecer aos associados a oportunidade de viver, em Las Vegas, uma imersão inédita no maior ecossistema de pizza do mundo.

Você também poderá conferir uma grande novidade que acaba de nascer: o Podcast Apubra.

Assim como fizemos no evento, esta edição especial tem como propósito promover conhecimento e desenvolvimento, criando oportunidades reais de aprendizado, networking e crescimento. Que esta leitura inspire, motive e impulsionne nossos empresários a escrever novos capítulos de sucesso.

Forte abraço,

Leandro Goulart

Presidente da Apubra

Expediente

Presidente

Leandro Goulart

Vice-Presidente

Gustavo Cardamoni

Dir. Secretário

Ricardo Vilibor

Dir. Financeiro

Eduardo de Araújo

Dir. Administrativo

Márcio Gomes

Financeiro

Sarah Milagres

Gerente

Tatiane Fernanda

Relacionamento Apubra

Fabrícia Vasconcelos

Redação

Angela Carmo

Edição

Beatriz Souto

PARCEIROS APUBRA

Relacionamento mais próximo e condições diferenciadas para associados



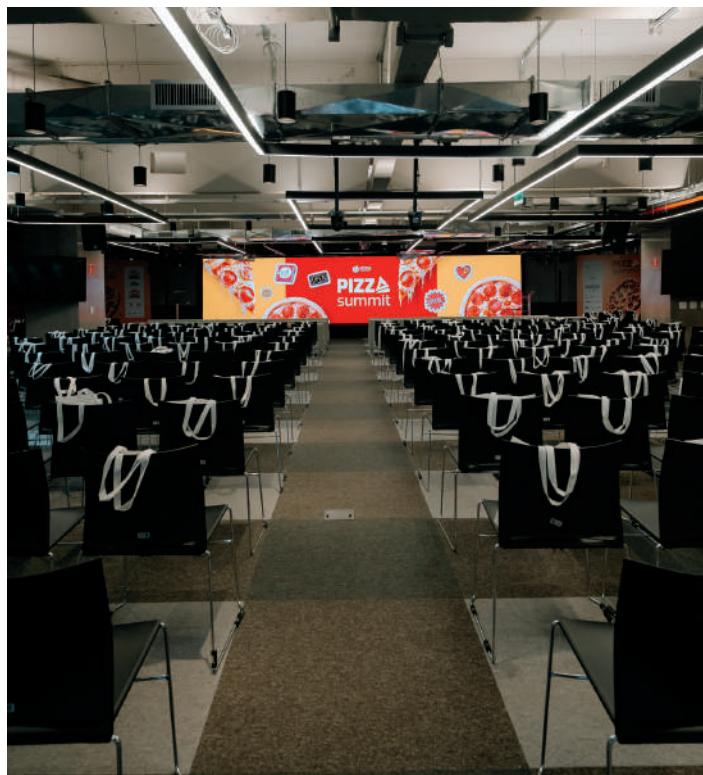


PIZZA SUMMIT: a evolução da Convenção Apubra

Nos dias 17 e 18 de novembro, a Apubra realizou o Pizza Summit 2025, marcando um novo capítulo na trajetória da associação.

Evolução da tradicional Convenção Apubra, o evento chegou ainda maior, com mais conteúdo e dois dias de programação intensa, totalmente dedicados a desenvolver, conectar, fortalecer e inspirar o mercado da pizza, debatendo temas como gestão, mercado, estratégia, expansão, legado, marca, cultura e pessoas.

O encontro aconteceu na moderna sede do iFood, em Osasco (SP), e reuniu donos de pizzarias, fornecedores, lideranças, especialistas e grandes marcas.



O Pizza Summit é realizado pela Apubra com o apoio de empresas que acreditam no propósito de desenvolver o mercado e caminham ao lado da associação ao longo do ano. São eles, os patrocinadores **MBRF, Catupiry Profissional, Seara Food Solutions, Bacio, HS Marketing e Jotajá**, além dos apoiadores Embalagem **Santa Inês, Fornoflex, Galpão Cucina, Pizza Manager e Wabiz**.

Nesta edição da News Apubra, você confere a cobertura especial do Pizza Summit 2025, com artigos exclusivos sobre cada palestra e painel realizados ao longo dos dois dias de evento, destacando os principais aprendizados, insights e reflexões compartilhadas pelos especialistas.

Confira!



DESAFIOS DA LIDERANÇA: como sustentar equipes em operações em crescimento

Crescer é o objetivo de todo empresário, mas o crescimento também torna o trabalho do líder mais complexo. Com esse foco, durante o Pizza Summit, João Barcelos, especialista em delivery e parceiro oficial do iFood, apresentou os maiores desafios da liderança e trouxe reflexões práticas sobre como enfrentá-los.

Logo no início, ele compartilhou a própria experiência ao assumir uma operação física em Campinas, depois de anos atuando de forma totalmente remota. João contou que, nos primeiros dias, se deparou com uma sequência de situações difíceis e comuns ao dia a dia de qualquer operação, tais como problemas de equipe, questões estruturais e ajustes urgentes. Ainda assim, em poucos meses, a unidade dobrou as vendas, contribuindo para o crescimento expressivo da rede e reforçando sua principal mensagem: resultados só se sustentam com gestão humana de verdade.

João destacou que o líder precisa estar preparado para lidar com os “efeitos colaterais do crescimento” com maturidade, empatia e responsabilidade. Entre os muitos desafios que citou, alguns se tornam ainda mais determinantes na rotina: recrutamento e retenção de talentos, estabelecimento de cultura, dilemas éticos, gestão de mudanças, motivação da equipe, delegação, desenvolvimento de líderes, síndrome do impostor, avanço da tecnologia, gestão de orçamento, feedback, comunicação de más notícias, conflitos, liderança remota, trabalho em equipe, saúde mental, diversidade e inclusão, demonstração de confiança, humildade e o equilíbrio entre empatia e autoridade.

Ele também apontou os principais fatores que levam ao desengajamento dentro das empresas: falta de clareza de expectativas e de conexão com a missão, ausência de oportunidades reais de crescimento e sensação de falta de apoio.

Apesar de todo o avanço tecnológico, João reforçou que nenhum desses desafios se resolve com um botão ou algoritmo. Para ele, a liderança contemporânea exige mais do que dominar ferramentas. É necessário sustentar cultura, inspirar pessoas e construir diariamente um ambiente no qual o time queira ficar e crescer.



Um dos pontos centrais da palestra foi a aplicação da Pirâmide de Maslow no ambiente de trabalho. João explicou que todo ser humano possui cinco níveis de necessidade — fisiológicas, segurança, pertencimento, estima e autorrealização — e que entender em qual estágio cada colaborador está é fundamental para engajar e reter talentos. Não adianta oferecer um salário alto se a pessoa não se sente segura, não se percebe pertencente ou não enxerga possibilidades de evolução.

João encerrou reforçando que colaboradores não permanecem apenas pelo salário, mas pela energia do dono, pela clareza de visão e pela sensação de segurança em relação ao futuro da empresa. Fatores esses que são fundamentais para sustentar equipes e que impactam diretamente no crescimento da empresa.

A melhor escolha para sua Pizzaria.



 CatupiryProfissional
www.catupiry.com.br
Televendas: 0800 133 2000
SAC 0800 133 2001



A marca que
transforma
seu negócio



MENTALIDADE EMPREENDEDORA NA PRÁTICA:

como manter o negócio aquecido em qualquer cenário

Com o oferecimento da Catupiry Profissional, durante o Pizza Summit, Felipe Vecchi compartilhou sua trajetória e os aprendizados que consolidou ao construir uma das operações de delivery japonês mais relevantes do país.

Com uma palestra leve, objetiva e inspiradora, Felipe Vecchi reforçou a importância da inconformidade e da evolução contínua para quem deseja prosperar no food service.

Felipe iniciou lembrando que sua carreira começou longe da cozinha. Trabalhou com comércio exterior até falir após a alta do dólar, um acontecimento que mudou completamente o rumo de sua vida. Entre dificuldades e reconstrução, decidiu empreender em alimentação começando com um food truck, e, com muito esforço, transformou aquela pequena estrutura no maior delivery japonês da região do ABC de São Paulo, em unidade única, chegando a 15 mil pedidos mensais. Depois de dez anos, expandiu para o Rio de Janeiro, movido pela inquietação e pela busca por crescimento. Para ele, essa inconformidade é o que diferencia empresários que avançam dos que ficam para trás.

Ao falar sobre gestão, Felipe reforçou que o dono precisa se enxergar como gestor, não apenas como operador. Segundo ele, a empresa só cresce quando o líder aprende a delegar, treinar e permitir que sua equipe execute tarefas até melhor do que ele próprio. A motivação do líder também é determinante: quando o dono esfria, toda a operação esfria junto. Em momentos de queda nas vendas, o caminho não é esperar, mas agir, criando

campanhas, fortalecendo o relacionamento com clientes e buscando novas oportunidades.

Felipe apresentou cinco pilares que sustentam operações bem-sucedidas: mentalidade, marketing, vendas, equipe e parcerias. Sobre mentalidade, destacou a importância de focar no estratégico e abandonar a ideia de que o dono deve centralizar tudo. Em marketing, defendeu a constância. Aparecer nas redes sociais, mostrar bastidores, investir em tráfego pago nos horários certos e manter o negócio sempre visível. Em vendas, ressaltou o papel do CRM, do contato personalizado e do pós-venda. Para ele, “vendas sustentam todos os outros pilares”.



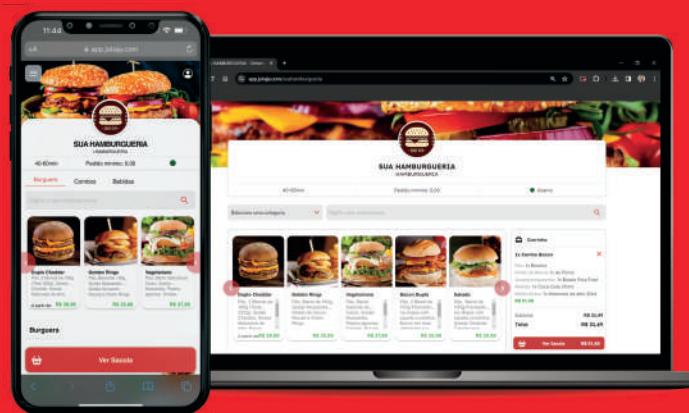
No pilar equipe, Felipe enfatizou o respeito, o clima organizacional saudável e o investimento contínuo em treinamento e feedback. E quando abordou parcerias, trouxe um exemplo concreto: sua relação com a Catupiry Profissional. Segundo ele, divulgar espontaneamente o uso do Catupiry Original nos cardápios tornou sua marca interessante para a indústria, abrindo portas para ações conjuntas, promoções e materiais exclusivos. Para Felipe, parcerias sólidas são construídas quando ambas as partes ganham.

Encerrando sua palestra, ele lembrou que donos de restaurante não vendem apenas comida, eles têm o poder de transformar vidas, oferecer oportunidades e realizar sonhos. E reforçou um conselho simples, mas poderoso: buscar ser 1% melhor todos os dias e aplicar imediatamente

aquilo que se aprende. É essa postura que mantém o negócio aquecido, mesmo em cenários desafiadores.



**Tenha sua própria
plataforma de delivery**



**Receba seus pedidos 100% automatizados e
sem pegar comissões para os marketplaces.**

BI (Dashboard inteligente)



**Pague
por uso!**

Entre em contato e saiba mais.

Fale com um consultor
(21) 96475-7948
www.jotaja.com.br



Envios de emails ou SMS de
forma inteligente.



Cashback para o seu cliente
pelo recurso Fidelidade Imediata.



Relatórios e informações
completas de todas as ações.

OS TRÊS R'S DO SUCESSO EM RESTAURANTES

Na palestra conduzida por Bia Fraga, empreendedora e consultora com forte atuação no setor de alimentação, a especialista apresentou um panorama direto e prático sobre os pilares que sustentam operações de restaurantes em crescimento. Com base em sua vivência desde a infância em um restaurante familiar até a liderança de diferentes negócios, ela reforçou que não existe fórmula mágica para o sucesso, e que cada operação precisa testar, medir e adaptar.

O eixo central da sua apresentação foi estruturado nos “Três Rs do Sucesso”: **Receita, Recorrência e Rentabilidade**. Ao falar de receita, Bia destacou a importância do gestor participar ativamente da geração de vendas, explorando canais alternativos, como parcerias estratégicas com comércios do bairro, iniciativas de mídia offline e criação de produtos complementares capazes de aumentar o ticket médio. Ela enfatizou também a relevância de estimular reservas e agendamentos para trazer previsibilidade ao negócio.



No pilar da recorrência, Bia trouxe exemplos práticos sobre como fidelizar clientes a partir da experiência. Segundo ela, manter contato após a venda, criar programas VIP e desenvolver itens exclusivos, como “pizza do mês” ou produtos sazonais, fortalece a relação com o público. Estratégias como cashback e campanhas direcionadas foram apresentadas como ferramentas simples, mas eficientes, para estimular o retorno dos clientes.

Já em rentabilidade, Bia reforçou que o controle de margem deve ser constante. A gestão do CMV, a auditoria diária de porcionamento, o uso estratégico de combos e produtos isca e o acompanhamento semanal de indicadores formam a base para manter o negócio saudável. Para ela, metas não podem se resumir ao faturamento, mas é preciso monitorar também CMV, número de cadastros e satisfação dos clientes, medida por NPS, que é utilizada para medir a lealdade e a satisfação do cliente, baseada na probabilidade de um cliente recomendar a empresa a outros.

Além dos três pilares, a palestrante dedicou parte importante da apresentação para falar sobre gestão de pessoas. Para Bia, liderança é prática diária, exige construção de confiança, capacidade de ouvir e ações consistentes de reconhecimento. Ela compartilhou iniciativas como funcionário do mês, premiações simbólicas, janelas de promoção e treinamentos constantes. Reforçou ainda que a clareza na comunicação e o investimento contínuo na equipe são fundamentais para sustentar operações em expansão.

Bia também apresentou o propósito da Mind Hub, seu projeto de capacitação, criado para reduzir erros comuns na gestão de restaurantes. Ela defende que investir em treinamento e cultura fortalece o sentimento de pertencimento e o orgulho pela marca, elementos essenciais para que a equipe se comprometa com o sonho do negócio.

Encerrando a palestra, Bia reforçou que construir uma operação sólida exige priorização. Escolher poucas ações por mês e executá-las bem, mantendo visão de longo prazo, é o caminho mais seguro para gerar resultado. Sua recomendação final foi objetiva: é preciso começar e mais importante do que falar é colocar em prática aquilo que já é possível fazer hoje.



PANORAMA 2025/2026:

insights da Seara Food Solutions para o mercado de pizzarias

Seara Food Solution, trouxe um panorama preciso e estratégico sobre o mercado de Food Service no Brasil para 2025 e 2026, evidenciando movimentos importantes de consumo, tendências e oportunidades para pizzarias e operadores do setor.

A apresentação conduzida por Jéssica Montes, responsável pelo marketing da Seara Food Solutions, durante o Pizza Summit, reforçou sua atuação como uma parceira de negócios, oferecendo soluções práticas, inteligência de mercado e inovação construída junto aos clientes.



Jéssica contextualizou o cenário atual mostrando que o Food Service já representa quase 30% do mercado alimentar brasileiro e cresce em ritmo superior ao varejo tradicional. Mesmo diante de um 2025 desafiador, marcado por aumento de custos, inflação fora do lar e



queda de frequência em muitos estabelecimentos, o setor continua robusto e com projeção positiva, com expectativa de crescimento entre 8% e 9% em valor para o próximo ano.



Ao analisar o comportamento do consumidor, destacou mudanças marcantes nos hábitos de compra: o cliente busca experiências mais completas, cardápios personalizados, combinações inteligentes, brasiliidade, saudabilidade sem abrir mão do sabor e porções que favoreçam o compartilhamento. Segundo ela, a hospitalidade, o atendimento emocionalmente relevante e a autenticidade de marca têm superado o preço como principal fator de fidelização. A executiva ressaltou também tendências determinantes para os próximos anos, como cardápios mais curtos e

eficientes, produtos sazonais, bebidas funcionais e soluções que tornem a operação mais prática e rentável. A Seara Food Solution, nesse contexto, tem investido em tecnologia para cocriar alternativas junto às pizzarias, sempre com foco em reduzir complexidade, aumentar produtividade e aprimorar a experiência do consumidor final.

Entre os lançamentos apresentados, ganharam destaque a linguiça calabresa fatiada e o frango desfiado Seara, produtos pensados especificamente para pizzarias, garantindo padronização, agilidade operacional e zero desperdício, atributos essenciais em um ambiente cada vez mais competitivo.

Jéssica apresentou ainda o Vipizz, programa de fidelidade da Seara Food Solution, primeiro exclusivo para pizzarias no país. A iniciativa permite que os clientes acumulem pontos conforme as compras e troquem por prêmios ou valores em dinheiro via PicPay, fortalecendo a relação de longo prazo e trazendo benefícios tangíveis para o operador.

Encerrando a apresentação, Jéssica reforçou o compromisso da Seara Food Solution de ser mais que uma fornecedora, posicionando-se como uma parceira estratégica que apoia o crescimento dos seus clientes por meio de consultoria técnica, ações de CRM, campanhas em parceria com o iFood e um portfólio especialmente desenvolvido para o setor. A mensagem final foi um convite aberto para diálogo e construção conjunta, reafirmando o desejo da marca de crescer ao lado das pizzarias e contribuir de forma ativa para o sucesso do mercado no próximo ano.



Vipizz reconhece a nossa parceria e oferece chances para que você pontue ainda mais!

Aceleradores Vipizz

- Cadastro Primeiro acesso +100* PONTOS
- Mix de produtos Compre de 5 ou mais Produtos diferentes No mês +200* PONTOS
- Produto Estrela Compre do produto foco orientado do mês +200* PONTOS
- Finalidade Compras por 3 meses consecutivos +300 PONTOS

Seus pontos acumulados viram crédito para você usar como quiser!

Pay extra Carrefour ponto: RENNER CENTAURO CA

PIZZA summit

O Vipizz reconhece a nossa parceria e oferece chances para que você pontue ainda mais!

Aceleradores Vipizz

- Cadastro Primeiro acesso +100* PONTOS
- Mix de produtos Compre de 5 ou mais Produtos diferentes No mês +200* PONTOS
- Produto Estrela Compre do produto foco orientado do mês +200* PONTOS
- Finalidade Compras por 3 meses consecutivos +300* PONTOS

Seus pontos acumulados viram crédito para você usar como quiser!

Pay extra Carrefour ponto: RENNER CENTAURO CA

A solução mais completa para o sucesso do seu negócio



Contate nosso time comercial para maiores informações.

✉ foodsolutions@seara.com.br

⌚ [@searafoodsolutions](https://www.instagram.com/searafoodsolutions)

[searafoodsolutions.com.br](https://www.searafoodsolutions.com.br)



O PROGRAMA DE FIDELIDADE EXCLUSIVO PARA PIZZARIAS

Com Vipizz, suas compras valem prêmios.

Você
ganh
todos os
meses!



Atinja a meta
mensal de
compras
(Volume)



Acumule
pontos no
programa



E troque por
prêmios!

Aceleradores Vipizz



Cadastro

Primeiro acesso
à plataforma

+100*
PONTOS



Produto Estrela

Compra do
produto foco
dentro do mês

+200*
PONTOS



Mix de produtos

Compra de 5 ou
mais produtos
sortidos no mês

+200*
PONTOS



Fidelidade

Compras por
3 meses
consecutivos

+300**
PONTOS

* Válidos somente para clientes que atingirem a meta.
** Liberados no mês em que o cliente atingir a meta.

Seus pontos acumulados viram crédito
para você usar como quiser!

Participar é fácil:

Cadastre-se no site com o
código **VIPIZZSEARA25**
www.vipizzclubseara.com.br





GESTÃO DE PESSOAS NA PRÁTICA:

como o comportamento do líder influencia e transforma ambientes

Durante o Pizza Summit, Fernanda Reis, empresária e especialista em gestão de restaurantes, trouxe uma reflexão direta e necessária sobre o papel do dono na formação de equipes fortes e no desenvolvimento de culturas sustentáveis.

Com base em sua experiência prática como gestora, Fernanda apresentou a “teoria dos 3/3”, que divide os desafios de gestão entre colaborador, ambiente/economia e líder, sendo este último o único fator que realmente pode ser modificado de dentro para fora. Segundo ela, é comum que empresários atribuam grande parte dos problemas à equipe ou ao mercado, mas negligenciem o único elemento sob seu total controle: o próprio comportamento como líder. Por isso, reforça que a gestão de pessoas deve ser uma rotina diária, tão importante quanto as demais tarefas operacionais do negócio.

Fernanda também destacou que gestão de pessoas não é exclusividade do RH, mas sim uma responsabilidade direta do dono ou gestor. É ele quem deve construir vínculos, alinhar expectativas, reconhecer esforços e estabelecer uma cultura coerente. Para isso, ela apresentou a jornada do colaborador, que consiste em um ciclo que envolve contratação, integração, boas práticas do dia a dia e desligamento. Explicou ainda como cada etapa influencia diretamente o clima organizacional, o engajamento e a performance.

Na contratação, o ponto central é olhar além das habilidades técnicas e priorizar comportamento e valores, ressaltou ainda que técnica se ensina, mas caráter e atitude não. Já no *onboarding*, Fernanda reforçou que o

treinamento de boas-vindas é determinante para reduzir a curva de aprendizagem, criar alinhamento, acelerar a adaptação e mostrar ao colaborador que ele faz parte de um ambiente organizado e acolhedor. É nesse momento que se constrói a base da cultura e se estabelece clareza sobre o que é esperado de cada um.

Ao falar sobre boas práticas diárias, Fernanda compartilhou exemplos simples, como reuniões individuais, feedbacks constantes e ações motivacionais, destacando que liderança é feita de constância, não de ações pontuais.



Complementando esse processo, apresentou a importância do manual de conduta, que ser um documento claro, objetivo e atualizado que protege a empresa, orienta a equipe e reduz conflitos ao deixar regras e diretrizes bem definidas. Para facilitar, ela entregou aos participantes um roteiro completo para elaboração desse manual, incentivando-os a aplicar o conteúdo imediatamente.

Fernanda encerrou sua palestra com uma frase que sintetiza sua visão de gestão: “Processos bem feitos aplicados com constância e consistência transformam equipes comuns em times extraordinários.” Para ela, o sucesso de uma operação não depende apenas de estratégia ou técnica, mas de um comportamento voltado para o cuidado diário com as pessoas que constroem o negócio. É no acolhimento, na clareza e no direcionamento contínuo que uma equipe se torna preparada para crescer junto com a empresa.



TRANSFORMAÇÃO PELA CULTURA: como Júnior Peto e Aline Draghi constroem equipes engajadas e operações de alta performance

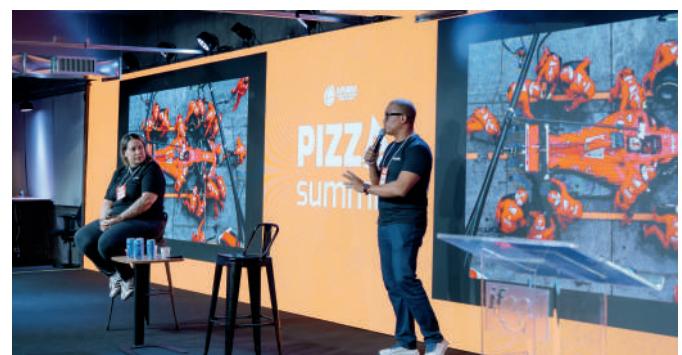
Durante o Pizza Summit, Júnior Peto e Aline Draghi apresentaram um relato poderoso sobre gestão de equipes em operações de alimentação, trazendo exemplos reais da transformação cultural e operacional que vivenciaram em suas lojas. A dupla destacou que, mais do que processos, equipamentos ou técnicas culinárias, são as pessoas e a cultura construída diariamente que sustentam resultados duradouros.

Eles iniciaram a palestra reforçando que nenhuma operação se mantém de pé sem processos claros, rotinas bem estabelecidas e uma cultura disseminada de forma consistente. Segundo eles, muitas empresas funcionam como uma "pirâmide de areia" pois crescem, mas não permanecem estáveis porque tudo depende da presença e do controle direto dos donos. Para mudar esse cenário, adotaram práticas sólidas de integração, reconhecimento e alinhamento que transformaram o clima interno e reduziram drasticamente o turnover.



A eficiência operacional também foi um ponto central. Júnior e Aline mostraram como o redesenho do fluxo de cozinha impactou a

produtividade, diminuiu erros e reduziu a necessidade de mais colaboradores. Equipamentos foram adaptados, processos foram reescritos e cada função passou a ter especialização e valorização claras. Dessa forma, a equipe trabalha com mais agilidade, menos desgaste e maior qualidade.



A dupla também destacou que investir em pessoas é tão importante quanto investir na operação. Manter um fluxo de caixa saudável permitiu implementar benefícios como bônus, 14º salário para funcionários mais antigos, refeições de qualidade e melhorias no espaço físico, incluindo chuveiros, ar-condicionado, alojamentos e até massagens periódicas. Para eles, quando o colaborador é bem tratado, ele veste a camisa da empresa e se torna o maior defensor da marca.

Outro destaque foi o processo de recrutamento e retenção. Eles utilizam redes sociais, grupos online e até vagas com alojamento para atrair talentos de diferentes regiões. O treinamento é constante e acompanhado de perto, com

feedbacks diretos e imediatos. Aline contou que a cultura se fortaleceu tanto que, muitas vezes, é a própria equipe que identifica e afasta colaboradores que não se encaixam ou que prejudicam o ambiente.

O treinamento é constante e acompanhado de perto, com feedbacks diretos e imediatos. Aline contou que a cultura se fortaleceu tanto que, muitas vezes, é a própria equipe que identifica e afasta colaboradores que não se encaixam ou que prejudicam o ambiente.

Júnior e Aline também explicaram as estratégias que colocaram suas lojas entre as mais rápidas e bem avaliadas do iFood, atingindo destaque orgânico sem depender de cupons ou frete grátis. O segredo, segundo eles, está no processo: embalagens prontas, montagem rápida, comunicação precisa e harmonia entre cozinha e expedição.



A liderança, reforçam, precisa ser presente, coerente e transparente. Reuniões semanais, mensais e quinzenais garantem alinhamento e evolução contínua, enquanto correções imediatas fortalecem a aprendizagem e evitam repetição de erros. Para eles, liderar é olhar para as pessoas com humanidade, compreendendo suas dificuldades, oferecendo suporte emocional e criando um ambiente seguro onde cada um possa crescer.

Finalizaram destacando que para transformar uma operação é preciso começar pelo time e que cuidar das pessoas, estruturar processos e ajustar a cultura exige tempo e coragem, mas os resultados aparecem no engajamento, na produtividade e no faturamento.



IFOOD NO PIZZA SUMMIT: tecnologia, inovação e parceria estratégica para pizzarias

Além de anfitriões, sediando o Pizza Summit, o iFood também contribuiu com conteúdo de qualidade e destacou a importância de tecnologia, dados e inovação para o crescimento e gestão de pizzarias. Juliana Garcia, Gerente de Marketing e Comunicação, e Lucas Pitton, Gerente de Relações Institucionais Ifood, iniciaram a palestra ressaltando o espaço Campus Osasco, voltado para o ecossistema de restaurantes e startups, reforçando o desejo de sediar e apoiar iniciativas como o Pizza Summit.

Os gestores apresentaram a empresa como uma plataforma brasileira de tecnologia, mostrando sua trajetória de crescimento e destacando a visão de ser a melhor opção para os usuários, com foco em soluções próprias e uso intensivo de dados para tomada de decisões rápidas e eficientes. Atualmente, o iFood realiza cerca de 160 milhões de pedidos mensais, conta com mais de 500 mil entregadores, 460 mil estabelecimentos cadastrados e 60 milhões de usuários ativos em 1.500 cidades, crescimento que se intensificou principalmente durante a pandemia.

Além do modelo Marketplace de delivery, o iFood tem expandido para novas verticais, como o iFood Pago (fintech) e o iFood Salão, oferecendo soluções integradas para restaurantes, incluindo PDV, cardápio digital, autoatendimento e softwares de gestão.



O objetivo é aumentar a eficiência, produtividade e faturamento dos estabelecimentos, integrando processos e dados para simplificar a operação e permitir maior autonomia aos donos de pizzaria.

Juliana e Lucas também falaram sobre o futuro da empresa, pautado em tecnologia, automação e parcerias estratégicas. Entre as iniciativas estão entregas por drones em cidades selecionadas, integração com parceiros como Uber e Decolar, e o uso de inteligência artificial para previsão de demanda e personalização da experiência do cliente. Também reforçaram que soluções como o iFood Salão e ferramentas de gestão como o "anotaí", têm gerado resultados concretos em produtividade e fidelização de clientes, contribuindo para a autonomia e crescimento das pizzarias.



No final da palestra, Angela Carmo, assessora de marketing da Apubra, comunicou que a associação e o iFood estão planejando reuniões periódicas com os associados, visando discutir pautas relevantes para o setor, reafirmando o compromisso de proximidade e diálogo contínuo entre a marca e o mercado de pizzarias.

ESTRATÉGIA & EXPANSÃO: aprendizados de grandes redes de pizzarias



No painel “Estratégia & Expansão”, mediado por Lucas Pitton, gerente de Relações Institucionais do iFood, empresários de destaque do setor de alimentação compartilharam suas experiências, desafios e aprendizados sobre crescimento, inovação e gestão de pizzarias. Participaram Felipe Mello, diretor executivo da Esfiha Imigrantes e sócio da Un1t Burger; Gabriel Concon, fundador e CEO da Pizza Prime; e Luan Vilha, diretor da Big Pizzas.

O painel começou com os empresários compartilhando o propósito de seus negócios. Gabriel Concon destacou a importância de buscar oportunidades de expansão em cidades menores, valorizando a recorrência e explorando o potencial do Brasil para franquias de pizzaria. Luan Vilha, à frente da Big Pizzas, ressaltou a pizza como símbolo de celebração, priorizando a entrega de uma experiência consistente e de qualidade mesmo em grandes volumes. Felipe Mello, da Esfiha Imigrantes, reforçou o equilíbrio entre tradição familiar e modernização, com forte presença tanto no salão quanto no delivery, buscando ser a melhor esfirra do Brasil.

A inovação e os processos foram outro ponto central do painel. Felipe mostrou como é possível crescer sem perder a tradição, usando tecnologia, dados e antecipação de tendências, especialmente no delivery. A Luan enfatizou a consistência operacional e a padronização de processos para manter a qualidade em grandes volumes, utilizando indicadores e dados em tempo real para ajustes rápidos. Já o Gabriel destacou os desafios de manter padrão de qualidade e eficiência em diferentes regiões, investindo em cozinha central e processos bem estruturados.



Os participantes também discutiram tendências e expansão, apontando que tecnologia, inovação, branding e presença digital são determinantes para o setor. Destacaram a importância de ter uma marca forte, fidelizar clientes e explorar novos canais e ocasiões de consumo, como refeições em horários alternativos.

A gestão de pessoas e a cultura organizacional foram temas recorrentes. Todos reforçaram que desafios de equipe são ainda maiores em empresas familiares e em processos de expansão. Valorização do time, cultura sólida e planos de carreira foram citados como diferenciais para reter talentos.



Além disso, padronização e controle, uso de cozinha central e acompanhamento próximo, mesmo em franquias, são essenciais para garantir qualidade e eficiência.

Ao longo da discussão, os especialistas deixaram claro que a expansão sustentável exige olhar atento às pessoas, à marca e ao uso estratégico da tecnologia como motores do sucesso nos negócios de alimentação.



CONHEÇA MAIS SOBRE AS MARCAS DOS PARTICIPANTES DESSE DEBATE, NO QR CODE ABAIXO.



Esfiha Imigrantes
FELIPE MELLO



PIZZA PRIME
GABRIEL CONCON



Big-Pizzas™
LUAN VILHA



O TOQUE
ESPECIAL
QUE
TRANSFORMA
O SIMPLES
EM MEMORÁVEL

- Derretimento uniforme
- Esticamento perfeito ao servir
- Pizza saborosa sem excesso de gordura
- Menos browning
- Performance inigualável



Siga nosso Instagram @baciocheesebr
e conheça mais sobre todo o sabor e as muitas maneiras de preparo que só a mussarela Bacio® oferece pra você.

Leprino®
Qualidade em laticínios

COMO TER UMA PIZZA DE SUCESSO: insights do Chef Marcos Val Jr.

Com o oferecimento da marca Bacio, o Chef Marcos Val Jr., responsável pela Roma Pizzaria Artesanal, compartilhou sua visão sobre o que faz uma pizzaria ser bem-sucedida, enfatizando a importância de repensar processos, buscar diferenciação e priorizar a qualidade dos ingredientes no preparo da pizza.

Durante o Pizza Summit, o Chef Marcos observou que muitos proprietários caem na comodidade de utilizar receitas prontas ou replicar práticas de concorrentes, deixando de inovar e agregar valor ao próprio negócio. Durante a palestra, ele destacou a relevância dos ingredientes básicos na produção de uma boa pizza, como água, sal, fermento e farinha, questionando a necessidade de incluir itens extras sem critério.



Embaixador da marca Bacio, ele defendeu a escolha de produtos de maior qualidade, mesmo que mais caros, pois isso se reflete diretamente no sabor e na aceitação do cliente. Mostrou ainda que decisões simples podem otimizar processos e melhorar resultados.

Marcos também abordou a importância de controlar desperdícios e conhecer os custos reais do negócio, sugerindo a criação de fichas técnicas e análise detalhada dos processos, inclusive com apoio de ferramentas para maior precisão. Ele mostrou como mudanças pequenas, como a utilização de dosadores para orégano, podem gerar economia significativa ao longo do ano.

Durante a conversa com os participantes, o chef respondeu dúvidas sobre processos, incluindo o uso de produtos industrializados para reduzir mão de obra e tempo de preparo. Ele explicou que, em muitas pizzarias de maior volume, optar por itens prontos pode ser eficiente e econômico, sem comprometer a qualidade percebida pelo cliente.

Outro ponto central da palestra foi a padronização, tanto de ingredientes quanto de processos, essencial para garantir consistência e facilitar a gestão do negócio. Marcos exemplificou com a escolha entre mussarela fatiada ou ralada, reforçando que a padronização contribui para reduzir desperdícios e manter a qualidade uniforme.

Ao final, o chef incentivou os participantes a repensarem seus processos, buscarem melhorias contínuas e valorizarem o básico bem-feito, ressaltando que essas práticas geram melhores resultados, maior satisfação dos clientes e aumento do lucro.





LEGADO & INSPIRAÇÃO:

um encontro inédito de empresários que unem tradição e inovação

O painel “Legado & Inspiração”, mediado por Valmor Friedrich, empresário, pastor e atuante no ramo de alimentação há 44 anos, proprietário de operações como Kadalora Pizzaria, BurgUp, Esfiharia Mansur e outros negócios, reuniu empresários renomados do setor para compartilhar trajetórias, desafios e aprendizados. Participaram Natália Delbosque Gonçalves, sócia proprietária do grupo Sala Vip, responsável por marcas como Sala Vip, Nico Pasta & Basta, Nico Hambúrgueria e Donna di Nico Trattoria; Erik Momo, empresário, pizzaiolo, gestor, mentor de negócios, presidente da ANR – Associação Nacional de Restaurantes e sócio-diretor da 1900 Pizzeria, premiada entre as 50 melhores pizzarias artesanais do mundo; e Tito Tarallo, chef pizzaiolo, formado em Administração e Gastronomia, sócio-proprietário da Speranza, ícone de São Paulo e pioneira da pizza Margherita no Brasil.

O painel começou com os empresários compartilhando o propósito de seus negócios e como a pizza transformou suas trajetórias pessoais e familiares. Natália Delbosque destacou que crescer com ousadia e amor pela gastronomia é essencial para manter viva a essência de uma marca nascida em família. Erik Momo reforçou a importância de inspirar e formar equipes comprometidas, lembrando que mais do que expandir é preciso deixar um legado de aprendizado e excelência para quem trabalha no negócio. Tito Tarallo ressaltou que tradição e inovação caminham juntas, mostrando que é possível respeitar a história do negócio e, ao mesmo tempo, introduzir novas técnicas e processos para atender ao cliente moderno.

O painel também abordou os desafios da sucessão e da adaptação às novas gerações. Valmor Friedrich comentou que preparar os filhos para assumir o negócio vai além de ensinar, é preciso proporcionar experiências externas que ampliem sua visão antes de entrar na empresa familiar. Natália reforçou que equilibrar tradição e modernidade é um exercício diário, que exige ouvir a equipe, investir em processos e nunca perder a identidade da marca. Erik acrescentou que tecnologia e gestão de dados permitem que empresas tradicionais se adaptem sem perder a essência.



A gestão de pessoas e a cultura organizacional foi outro tema central. Os empresários destacaram que valores como integridade, coerência e comprometimento são inegociáveis e impactam diretamente o sucesso do negócio. Tito Tarallo afirmou que cada colaborador, do pizzaiolo ao atendente, deve sentir-se parte do time, garantindo que a experiência do cliente seja completa. Natália reforçou a ideia de pertencimento e valorização, mostrando que quando se cuida da equipe, eles cuidam do cliente e da marca com a mesma paixão.

O painel trouxe ainda reflexões sobre superação de desafios, como a pandemia e mudanças nos processos produtivos. Os empresários ressaltaram a importância da padronização, do controle de qualidade e da constância para manter a excelência, mesmo em múltiplas operações. Erik Momo enfatizou que o cliente deve ser o termômetro e que, quando percebe qualidade e cuidado, a marca cresce naturalmente. Valmor concluiu que legado não é apenas tradição, mas inspirar e preparar o futuro, mantendo valores, inovação e excelência sempre presentes.

O painel reforçou a relevância do legado, da inspiração e da capacidade de adaptação dos empresários do setor alimentício. A tradição familiar, aliada à inovação, ao respeito pelos valores e à busca constante pela excelência, são os pilares que sustentam negócios de sucesso e que, ao serem transmitidos às futuras gerações, podem perpetuar marcas além dos seus fundadores.

CONHEÇA MAIS SOBRE AS MARCAS DOS PARTICIPANTES DESSE DEBATE, NO QR CODE ABAIXO.



1900
PIZZERIA
ERIK MOMO



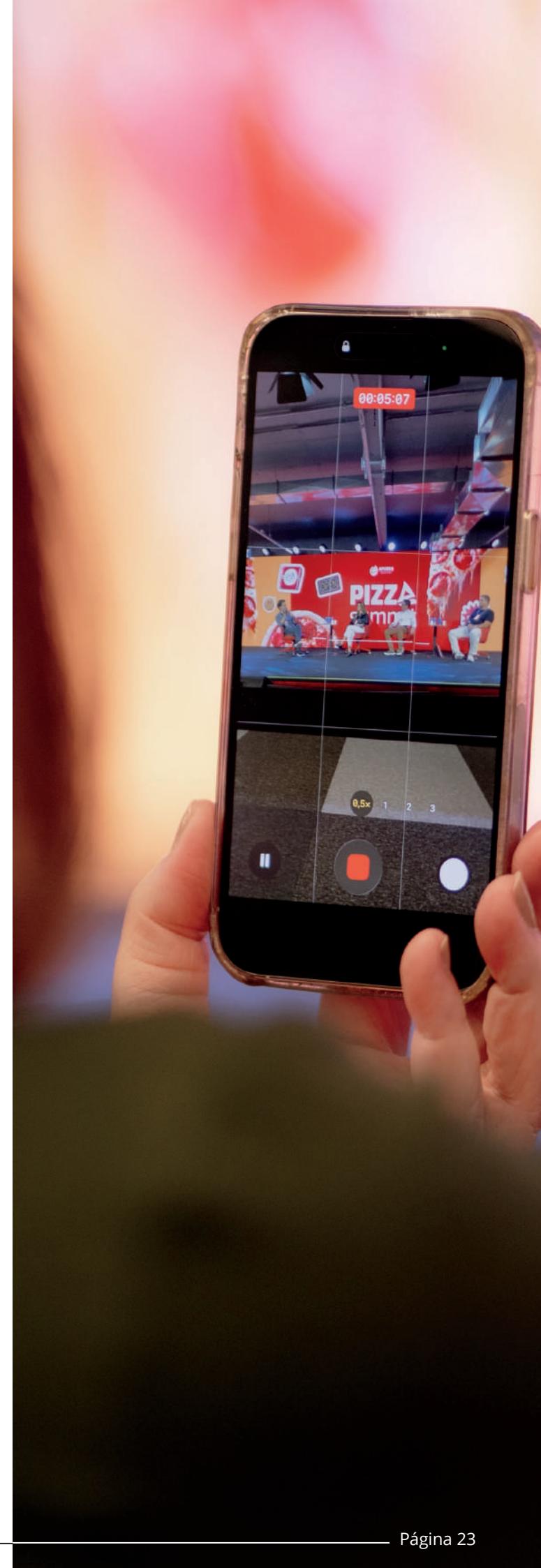

Kadalora
VALMOR FRIEDRICH



Sala VIP
NATÁLIA
DELBOSQUE




Speranza
TITO TARALLO





DIGITALIZAÇÃO DO B2B: MBRF apresenta soluções para compras mais eficientes

MBRF apresentou soluções digitais que proporcionam mais agilidade e autonomia na realização de pedidos com a marca, além do novo app que proporciona promoções e facilidade no abastecimento de pequenos e médios negócios.

Juliana Rulle Ribeiro, Gerente Executiva de Negócios e Comunicação Digital da MBRF, iniciou sua apresentação destacando a recente fusão entre Marfrig e BRF, formando a MBRF Global Foods Company, agora uma das maiores empresas de alimentos do mundo, com marcas icônicas presentes em 120 países e forte compromisso com sustentabilidade.

Ela ressaltou que a MBRF possui liderança em diversos segmentos, como congelados, embutidos, frios e margarinas, com marcas como Sadia, Qualy e Perdigão, amplamente reconhecidas e presentes na maioria dos lares brasileiros. Com 130 mil colaboradores e atuação em 117 países, a empresa se destaca especialmente pela distribuição direta, sendo a segunda maior do Brasil nesse quesito, atrás apenas do setor de bebidas.

Juliana enfatizou a força da equipe de vendas, composta por mais de 2.000 vendedores, e explicou como a pandemia acelerou iniciativas digitais, especialmente no e-commerce. O setor de alimentos e bebidas foi um dos que mais cresceram no comércio eletrônico, tornando este o segundo maior canal em valor entre os clientes, atrás apenas do autoserviço.

Sobre a digitalização do B2B, ela explicou que o segmento de abastecimento de pizzarias e pontos de venda evoluiu rapidamente, com startups e distribuidores adotando soluções digitais. A experiência do cliente tornou-se mais fluida e exigente, e as empresas precisaram se adaptar para oferecer serviços de alto nível mesmo diante das complexidades do setor.

A MBRF desenvolveu sua própria solução digital de e-commerce, que complementa o trabalho dos vendedores, permitindo aos clientes autonomia para realizar pedidos a qualquer hora, visualizar o portfólio completo, consultar limites de crédito e receber comunicações promocionais de forma assertiva. O vendedor permanece como principal interlocutor e responsável pela carteira de clientes, garantindo integração eficiente entre atendimento humano e digital.



Juliana apresentou também o aplicativo Central MBRF, recentemente lançado e disponível para todo o Brasil. O app oferece descontos na primeira compra e facilita o abastecimento de pequenos e médios negócios, com recursos para acompanhamento de faturamento, disponibilidade de produtos e integração logística.

Juliana explicou que o sistema digital mantém a capilaridade e transparência do atendimento tradicional, reforçando o compromisso da MBRF com inovação, atendimento de excelência e digitalização dos processos para impulsionar os negócios dos clientes.

A solução
completa
para sua
pizzaria.

Experimente nossa
linha exclusiva para
o Food Service





Do campo à mesa: produzindo alimentos de qualidade de forma sustentável

Duas potências globais comprometidas com a preservação do meio ambiente em cada etapa da cadeia produtiva. Juntas, estamos fazendo a diferença, produzindo alimentos de qualidade de forma sustentável e protegendo o planeta para um futuro melhor.

 marfrig.com.br

 brf-global.com

 **Marfrig**

 **brf**

 **Bassi**  **MONTANA STEAKHOUSE**  **MONTANA**

 **Sadia**  **PERDIGÃO**  **Qualy**



CONEXÃO INTERNACIONAL PIZZA SUMMIT

Durante o Pizza Summit, um momento muito especial foi a conexão Brasil x Estados Unidos, com a presença de Bill Oakley, diretor geral da Pizza Expo, e Melissa Rickman, mentora de negócios e cofundadora da Wholly Brands. Ambos compartilharam insights sobre a Pizza Expo, inovação e lições de uma pizzaria campeã.

A participação internacional começou com Bill Oakley, que destacou a importância da Pizza Expo para o setor de pizzarias. Ele ressaltou que a edição deste ano foi a maior já realizada, com mais de 500 expositores e a presença de mais de 15.000 profissionais do ramo, incluindo mais de 9.000 compradores de 43 países. Bill enfatizou a colaboração entre os profissionais do setor, apontando a Pizza Expo como uma oportunidade única de crescimento, aprendizado e conexão direta com chefs, donos de pizzarias, fornecedores e produtores. Ele ainda adiantou que a próxima edição terá expectativa de recorde de expositores e participação internacional, com destaque para Itália e Brasil.



Em seguida, Melissa Rickman conduziu sua palestra diretamente dos Estados Unidos, compartilhando sua experiência com pizzarias independentes. Com raízes na tradição

culinária ítalo-americana, Melissa combina arte e precisão em criações inspiradas nos estilos Detroit e East Coast, tendo sua pizzaria premiada na International Pizza Expo e sendo membro do World Pizza Champions.

Durante a palestra, Melissa mostrou que Brasil e Estados Unidos enfrentam desafios muito semelhantes, como custos elevados, logística, mão de obra, tecnologia, concorrência e mudanças no comportamento do consumidor.



Abordou temas centrais para sua trajetória, gestão e inovação no setor, ressaltando que superar desafios e buscar aprendizado contínuo são diferenciais de negócios campeões, e que a resiliência e a inovação caminham lado a lado no dia a dia. Destacou a importância de proporcionar experiências memoráveis aos clientes, valorizando hospitalidade, qualidade e autenticidade, como forma de fidelização.

No campo da gestão, Melissa enfatizou a análise de processos, desde a engenharia de cardápio e especificação baseada em dados até a eliminação de itens que não geram lucro, além de treinamentos eficazes para a equipe. A construção de uma cultura clara, com reconhecimento real, escuta ativa e investimento no desenvolvimento e bem-estar dos colaboradores, foi destacada como essencial para atrair e reter talentos.

A palestrante também trouxe reflexões sobre o papel do líder, destacando a importância do autocuidado, equilíbrio entre vida pessoal e profissional e descanso, como formas de impactar positivamente a equipe. Ela reforçou que o lucro deve ser encarado como responsabilidade, sustentando o negócio, a equipe e a comunidade.

Melissa também compartilhou sua experiência pessoal com a Pizza Expo, destacando como o evento proporciona conexões, aprendizado e inspiração, incentivando todos os profissionais do setor a participarem como forma de crescimento profissional e pessoal, fortalecendo a união, a troca de conhecimento e a reinspiração dentro do segmento de pizzarias.

Bill e Melissa também reforçaram a parceria entre Apubra e Pizza Expo. A comitiva empresarial organizada pela associação é aguardada em 2026 e contará com uma recepção especial, espaços VIP de networking e um tour guiado exclusivo para o grupo, um movimento que consolida a presença do Brasil no maior evento de pizzarias do mundo.



RESSIGNIFICANDO O CMV:

**protagonismo, vendas,
inspiração e humanidade
em cena**

A palestra de Max Pires, trainee em PNL, especialista em atendimento e vendas e criador do curso Garçom Vendedor, foi um dos momentos mais energizantes do Pizza Summit. Com uma comunicação contagiante, Max encerrou o evento com reflexões profundas sobre pessoas, cultura, liderança e vendas, convidando todos os presentes a se perceberem como protagonistas da própria jornada.

Ele iniciou valorizando a participação do público, reforçando que eventos só fazem sentido quando as pessoas se envolvem, se reconhecem e se permitem transformar. Compartilhou sua história, relembrando a época em que vendia empadas na infância, quando aprendeu que vender é, antes de tudo, gerar felicidade. Desde cedo entendeu que sorrisos abrem portas, aproximam pessoas e fortalecem resultados.



Entre os momentos mais marcantes, Max propôs uma ressignificação do tradicional CMV — Custo de Mercadoria Vendida. Para ele, CMV deve significar Compromisso com a Mudança das Vidas, lembrando que o foco de um negócio gastronômico não está apenas no produto, mas na transformação de todos os envolvidos: clientes, líderes e colaboradores.



Max reforçou a importância da liderança humanizada, na qual gerentes deixam de ser apenas gestores de tarefas para se tornarem líderes inspiradores. Um bom ambiente de trabalho nasce quando o time é ouvido, reconhecido, encorajado e desafiado de forma positiva. Ele destacou dados que mostram que colaboradores desejam, acima de tudo, serem valorizados, terem suas histórias conhecidas e seus sonhos reconhecidos.



Para Max, cultura empresarial deve ser simples, clara e repetível. Rotinas de reconhecimento, envolvimento emocional e conversas de qualidade fazem toda a diferença. Ele reforçou que o primeiro produto que qualquer empresa vende são sempre as pessoas e é nelas que a hospitalidade começa. "Mais importante do que ser o melhor é ser o favorito do cliente", afirmou, lembrando que favoritismo nasce da conexão humana, não apenas da técnica.

No campo das vendas, Max trouxe técnicas práticas, como o uso da ancoragem estratégica para destacar itens como caipirinhas e sobremesas, além do poder do storytelling para elevar ticket médio e criar experiências memoráveis. Ele destacou que vendas são consequência de cultura, treinamento e atenção aos detalhes.

Falou ainda sobre sucessão, crescimento interno e formação de novos líderes, ressaltando que negócios gastronômicos têm o poder de formar futuros empresários quando investem genuinamente no desenvolvimento das pessoas. Também abordou a relação com os jovens, sugerindo que a "Geração Z" seja vista como a "Geração dos Incríveis", reconhecendo seu potencial criativo e transformador.

O especialista apresentou também a Max Academy, sua escola dedicada à formação de equipes de alta performance e líderes inspiradores. Além de sua linha de camisetas.



Com o tema CMVidas, a palestra de Max encerrou com uma mensagem poderosa: o sucesso de qualquer negócio começa nas pessoas, que envolve a capacidade de reconhecê-las, desenvolvê-las, inspirá-las e construir ambientes onde todos se sintam parte, essenciais e valorizados.

PREMIAÇÕES E SORTEIO DA EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL SÃO DESTAQUES NO PIZZA SUMMIT

Um dos momentos mais emocionantes e aguardados do Pizza Summit 2025 foram as premiações e o sorteio da Experiência Internacional. Mais do que reconhecer resultados, esse momento celebrou parceiros e associados que constroem diariamente a força da comunidade da Apubra. Já o sorteio reforçou o propósito de incentivar a interação ativa com os parceiros durante o evento e de estimular a evolução constante dos associados.

PREMIAÇÕES

Foram quatro categorias reconhecidas durante o evento: associado mais participativo presencial, associado mais participativo no grupo, melhor encontro social do ano e fornecedor destaque.

ASSOCIADO MAIS PARTICIPATIVO PRESENCIAL:

Categoria dedicada a quem esteve presente, olho no olho, nos encontros sociais, workshops, feiras, eventos e atividades promovidas pela associação. É o reconhecimento de quem vive a Apubra na prática, compartilhando, somando e motivando outros empresários a se unirem.



GANHADOR: MAURÍCIO ANSELMO, DA PANINI PIZZAS

ENCONTRO SOCIAL DO ANO:

Os encontros sociais vão além de conversas e visitas técnicas, são momentos para abrir portas, contar histórias, mostrar a realidade do negócio e receber outros empresários com hospitalidade. O ganhador ofereceu um encontro inspirador, acolhedor e repleto de troca genuína.

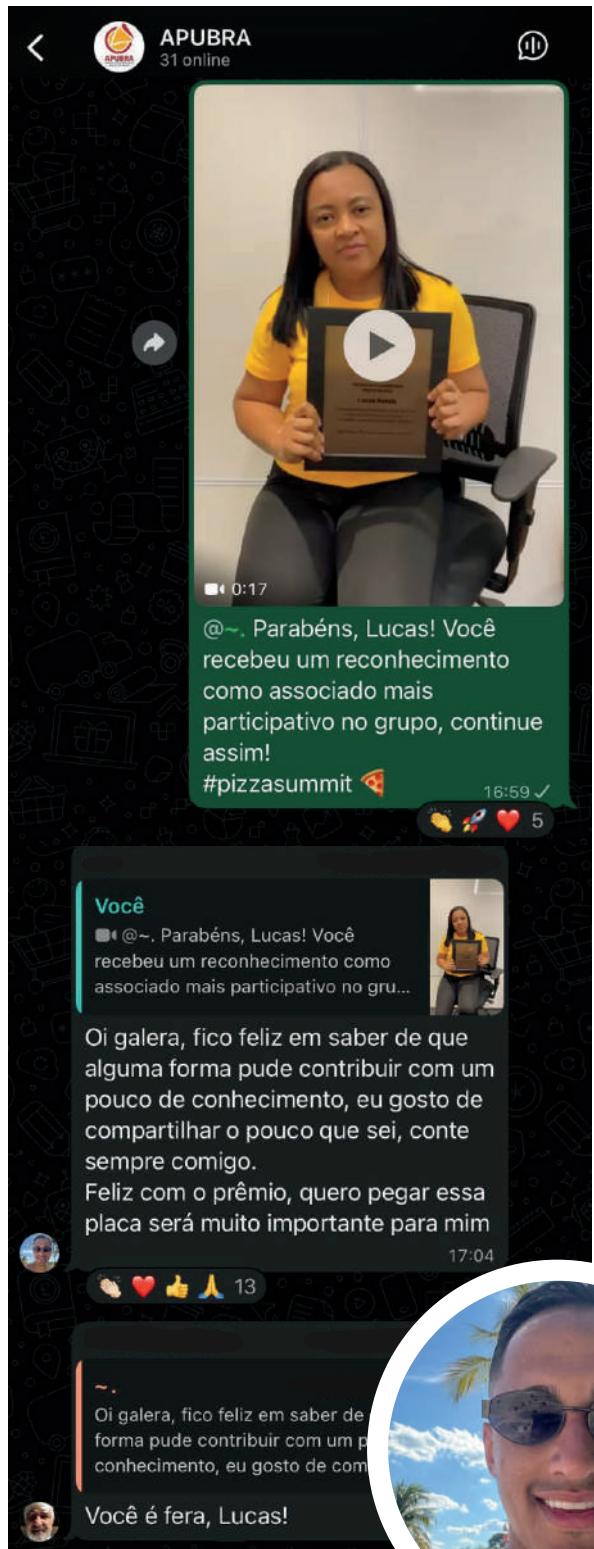


GANHADOR: NORTOM RODRIGUES, DA ARTE DELLA PIZZA

ASSOCIADO MAIS PARTICIPATIVO NO GRUPO:

Aqui, o destaque vai para quem transformou o grupo online de associados em um ambiente vivo, dinâmico e colaborativo. A constância nas trocas, a disposição em ajudar e o compartilhamento diário de experiências fortaleceram toda a rede Apubra.

**GANHADOR: LUCAS NOVAIS, DA PIZZARIA
LUCAS**



FORNECEDOR DESTAQUE:

Escolhido por voto popular, o prêmio reconhece o fornecedor que se destacou pela qualidade no atendimento, logística, relacionamento e entrega de valor ao setor ao longo de todo o ano. A votação ocorreu por formulário online durante o mês de outubro de 2025.



GANHADOR: MBRF



SORTEIO **PASSAPORTE PARA A EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL APUBRA**

Encerrando a noite em clima de pura expectativa, o sorteio do Passaporte Experiência Internacional Apubra coroou um participante do Pizza Summit com uma oportunidade única: uma viagem completa de imersão, conhecimento e conexões estratégicas no maior palco mundial da pizza.

A Experiência Internacional Apubra acontecerá de 22 a 28 de março de 2026, em Las Vegas (EUA). O pacote contempla:

- Ingresso para os 3 dias da Pizza Expo, maior feira de pizza do mundo;
- Tour guiado pela feira com tradução simultânea;
- Palestras com tradução simultânea;
- 6 diárias em hotel estratégico em Las Vegas;
- Traslados oficiais (aeroporto-hotel-aeroporto, hotel-feira-hotel e experiências especiais);
- Acompanhamento de intérprete durante 5 dias;
- 3 experiências especiais exclusivas;
- Kit exclusivo de viagem (camisetas oficiais, mochila personalizada e surpresas);
- Welcome Meeting com os diretores da Pizza Expo, direto do Las Vegas Convention Center;
- Encerramento diário exclusivo: insights e networking em sala reservada da feira;
- Momentos livres para descanso, passeios e compras em outlet, com dicas especiais;

- E, o principal: **curadoria dos renomados empresários Erik Momo e Valmor Friedrich**



Sem dúvida, uma experiência transformadora que a Apubra oferece ao mercado e que o **GRANDE VENCEDOR, ROGÉRIO ALMEIDA MACEDO, DA RRBRASIL PIZZARIA**, terá o privilégio de viver intensamente.



FIQUE POR DENTRO: ações e eventos 2026

Das grandes feiras de negócios aos workshops realizados pela Apubra, o ano de 2026 será repleto de oportunidades para quem deseja ampliar conhecimentos, fortalecer conexões e crescer de forma consistente.

A Apubra estará presente nas principais feiras e eventos do mercado, seja como expositora, palestrante ou visitante. Nossa propósito é representar nossos associados, acompanhar tendências e trazer para dentro da comunidade tudo o que há de mais atual e relevante no universo do food service. Abaixo, você encontrará a lista das 10 feiras mais estratégicas para o seu negócio. Programe-se com antecedência!

Para quem planeja visitar a Pizza Expo – Las Vegas, nossa recomendação é aproveitar a oportunidade de participar da Experiência Internacional Apubra, que acontecerá de 22 a 28 de março. Muito além da feira, trata-se de uma jornada completa, com networking real, aprendizados profundos e insights que ampliam horizontes e fortalecem negócios.

Ao longo do ano, a Apubra também promoverá diversos eventos próprios, como Encontros Sociais, Workshops online e presenciais, bate-papos com associados e visitas técnicas com parceiros. São momentos que promovem aproximação genuína, troca de experiências, acesso a diferentes metodologias de gestão e a oportunidade de conhecer de perto diversas operações, sendo um ambiente propício para insights que transformam resultados.



MARQUE NA AGENDA EVENTOS TOP 10

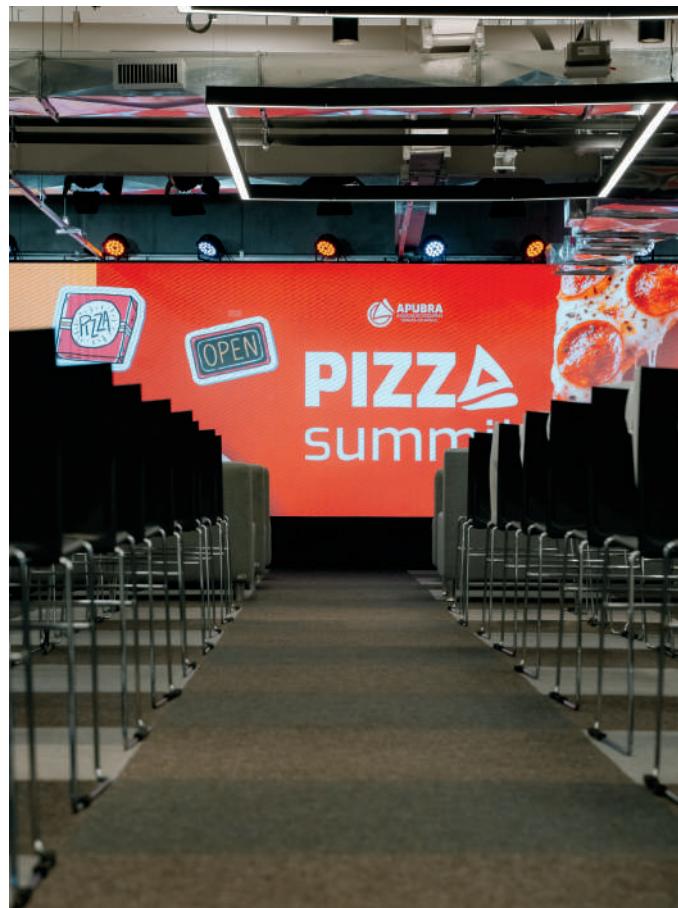
- **24 a 26 de março** – Pizza Expo – maior feira de pizza do mundo
- **07 a 09 de abril** - Anuga Select Brazil
- **16 a 19 de maio** - NRA Show Chicago
- **18 a 21 de maio** - APAS Show
- **26 a 29 de maio** – Fispal Food Service
- **13 a 14 de julho** - Expo Pizzaria
- **21 a 24 de julho** - Fipan
- **18 e 19 de agosto** - Jotajá Summit
- **16 e 17 de setembro** - Ifood Move
- **19 a 22 de outubro** - Feira do Empreendedor do Sebrae

DATAS RELEVANTES PARA O SEU NEGÓCIO

- **17 de janeiro** - Dia da Pizzaiolo
- **10 de julho** - Dia da Pizza

A Apubra também realizará novamente o Pizza Summit, evento que reúne conteúdo de alto nível, cases reais, debates qualificados e muito networking, consolidando o compromisso da entidade com o desenvolvimento contínuo do setor. A data será divulgada em breve. Para não perder nenhuma programação, acompanhe a página oficial da Apubra no Instagram.

@apubra.pizzariasunidas



A maior aceleradora de vendas para restaurantes do Brasil

 www.hsmarketing.com.br

 (11) 93200-8920

 [@hsmarketing_](https://www.instagram.com/hsmarketing_)



HS MARKETING

Escaneie o QR Code
e garanta uma
**consultoria
gratuita.**





JUNTE-SE AO MAIOR GRUPO DE EMPRESÁRIOS DO SETOR DE PIZZARIAS NO BRASIL

E APROVEITE TODOS OS BENEFÍCIOS



- ✓ Assessoria Financeira
- ✓ Assessoria Jurídica
- ✓ Assessoria Nutricional
- ✓ Participação em exclusivo grupo com centenas de empresários da pizza
- ✓ Participação em workshop e eventos de desenvolvimento
- ✓ Eventos mensais: Encontros sociais, visitas técnicas em pizzarias e fornecedores
- ✓ Gratuidade na feira Fispal Food Service
- ✓ Divulgação dos associados (promoções e novidades), nos canais de comunicação da Apubra
- ✓ Condições exclusivas para experiências internacionais, tais como a Pizza Expo
- ✓ Taxas de voucher com condições diferenciadas
- ✓ Emissão de certificado digital com condições diferenciadas
- ✓ Recebimento da News Apubra
- ✓ Selo Associado Apubra
- ✓ Descontos exclusivos em diversos fornecedores do mercado



ASSOCIE-SE

APUBRA, HÁ MAIS DE 20 ANOS CONTRIBUINDO COM O DESENVOLVIMENTO DO SETOR DE PIZZARIAS NO BRASIL.

Fale conosco e saiba mais!



11 93801-5337



APUBRA LANÇA PODCAST DURANTE O PIZZA SUMMIT E AMPLIA A TROCA DE CONHECIMENTO NO SETOR

Durante o Pizza Summit, realizado nos dias 17 e 18 de novembro, a Apubra deu um novo passo na produção de conteúdo para o mercado ao lançar oficialmente o Podcast Apubra. A iniciativa nasceu com o propósito de registrar histórias reais, provocar reflexões estratégicas e aproximar ainda mais os empresários da pizza e do food service de temas que impactam diretamente a gestão e o crescimento dos negócios.

Comandado por Eduardo de Araújo, diretor da Apubra, o podcast reuniu nomes relevantes do setor para conversas profundas sobre estratégias de vendas, visão de futuro para o mercado, ferramentas de gestão, relacionamento com clientes, desafios da mão de obra, sucessão empresarial e os caminhos para construir operações mais sólidas e sustentáveis. As entrevistas revelaram histórias inspiradoras, aprendizados práticos e bastidores que normalmente não aparecem nos palcos, mas fazem toda a diferença na realidade de quem empreende.

Entre os participantes estiveram representantes de grandes marcas e plataformas, como Giulia Tavares e Richard Laporta, da Seara Food Solutions; Rafael Ribeiro da Costa, CEO da Jota Já; Fabio D'Angelo, da Leprino; e Wildes Rodrigues de Lima, CEO e cofundador da Wabiz. O conteúdo também contou com contribuições de Fabio Costa de Souza, do Sebrae for Startups - ABC Paulista; José Júnior Maciel, proprietário do Forno Expresso; Felipe Vecchi, empresário e especialista em delivery com atuação nacional; além de Regiane Marçal, Gerente de Vendas Food Service da Catupiry Profissional, que trouxe a visão da indústria sobre o desenvolvimento do setor.

O podcast também abriu espaço para empresários e proprietários de pizzarias que representam diferentes realidades do mercado, como Sandro Zeviani Basso e Sylvia Helena Almeida, sócios da Villa Napolitana; Fernando Mello e Viviane Soares, da Tomanik Pizzas; Mateus Hermeto, sócio-gestor do Barolio; Dudu Dante, proprietário da Pizzaria do Dudu; além de Júnior Peto e Aline Draghi, fundadores do Grupo John's, responsáveis por marcas de destaque como John's Burger, Lemon, Japa One Fast e Nappo's Pizza.



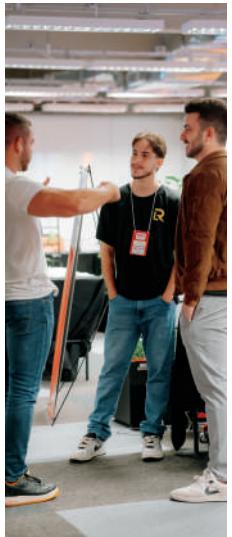
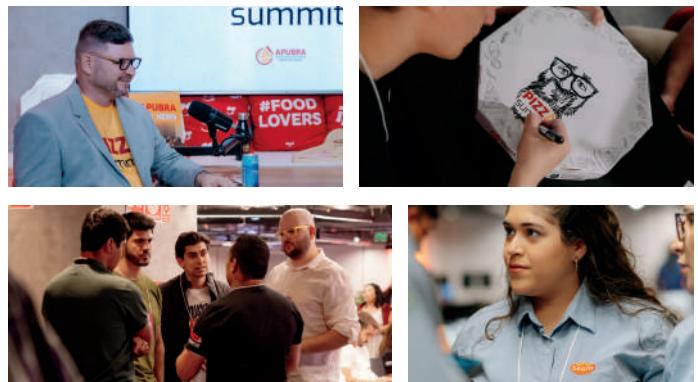
Com linguagem acessível e foco em conteúdo prático, o Podcast Apubra chega para ampliar o alcance das mensagens do Pizza Summit e fortalecer ainda mais o papel da entidade como uma plataforma de conexão, aprendizado e inspiração contínua para empresários da pizza em todo o Brasil. O conteúdo será disponibilizado a partir da segunda quinzena de dezembro, nos canais oficiais da associação, no Instagram e no YouTube.



Coluna Social



Coluna Social





APUBRA
ASSOCIAÇÃO PIZZARIAS
UNIDAS DO BRASIL

Acompanhe nosso site
E REDES SOCIAIS

www.apubra.org.br



 [apubra.pizzariasunidas](https://www.instagram.com/apubra.pizzariasunidas)

 [facebook.com/pizzariasunidasdobrasil](https://www.facebook.com/pizzariasunidasdobrasil)

 [linkedin.com/company/pizzariasunidas](https://www.linkedin.com/company/pizzariasunidas)

 **Rua Antônio Carlos, 582 Conjunto 5A - Consolação, São Paulo SP**

 **(11) 3666-9955**

 **(11) 93801-5337**