

Empresa mira em franquias para democratizar cirurgia refrativa

Rede especializada já realizou mais de 10 mil procedimentos

Redação

Em um mercado historicamente dominado por óticas e clínicas oftalmológicas de atendimento amplo, a Ocular Laser Brasil quer ocupar um espaço ainda pouco explorado no país: o de uma rede especializada exclusivamente em cirurgia refrativa, procedimento indicado para a correção de miopia, astigmatismo e hipermetropia.

Fundada em abril de 2021 por Valter Jobim, mestre em Administração, a empresa nasceu com uma ambição clara: criar a maior rede de cirurgia refrativa do Brasil. A trajetória, no entanto, começou antes da consolidação da marca atual, com um centro cirúrgico próprio em São José, na Grande Florianópolis, e a estruturação de convênios em outros estados. Depois vieram unidades em São Paulo e, mais recentemente, o avanço para o modelo de franquias.

“A Ocular Laser Brasil nasceu com o propósito de oferecer alta qualidade à visão das pessoas. Queremos transformar o hábito da compra de óculos e apresentar uma solução econômica,



Augusto Máximo

segura e indolor, que é a cirurgia refrativa”, afirma Jobim.

Hoje, a empresa conta com três unidades físicas e 12 unidades conveniadas em oito estados. Desde a fundação, já realizou mais de 10 mil procedimentos. Em 2025, a rede ultrapassou a marca de dois mil procedimentos no ano, resultado que embasa o posicionamento da empresa como uma das principais startups brasileiras especializadas no segmento, segundo o fundador.

O crescimento recente ajuda a explicar a nova fase. De 2021 para 2022, a Ocular Laser Brasil registrou um aumento de 74%. No ciclo seguinte, cresceu 118%. Entre 2023 e 2024, avançou 78% e, de 2024 para 2025,

45%. Para o período de 2025 a 2026, a meta é mais ousada: crescer 150%, impulsionada principalmente pelo início da operação franqueada.

Da pandemia à expansão

A história da empresa também carrega um componente de resistência, como o início na pandemia, que limitou os atendimentos, reduziu a circulação de pacientes e exigiu uma rápida adaptação do modelo comercial. “O primeiro ano foi muito difícil por causa da Covid-19, mas foi também o período em que entendemos que havia espaço para construir uma marca nacional, com foco específico na cirurgia refrativa”, diz o empresário.

A aposta foi em um modelo mais direto, com comunica-

ção voltada ao público final, facilidades de pagamento e uma jornada de atendimento pensada para reduzir as barreiras de entrada. Antes da consulta médica, o paciente passa por dois exames obrigatórios de aptidão. Apenas se estiver elegível, segue para a consulta e para as etapas seguintes.

Na avaliação da empresa, esse fluxo ajuda a simplificar o processo e a reduzir custos para o paciente, pois evita deslocamentos e consultas desnecessárias para quem não tem indicação clínica para o procedimento.

O posicionamento da Ocular Laser Brasil mira um ponto sensível do comportamento de consumo: a dependência dos óculos e das lentes de contato. Para Jobim, a cirurgia refrativa ainda é pouco considerada pela população, não por falta de demanda, mas por desconhecimento, receio ou pela percepção de que o procedimento é inacessível. “Nosso foco é democratizar o acesso. A cirurgia refrativa ainda é vista por muita gente como algo distante, caro ou complexo. O que queremos mostrar é que, para muitos pacientes, ela pode ser uma alternativa real, segura e planejada”, afirma.

Segurança e privacidade se consolidam como prioridade no mercado imobiliário

Ana Laura Soares (*)

O mercado imobiliário de alto padrão vive uma transformação silenciosa, mas profunda. Durante décadas, atributos como localização privilegiada, sofisticação arquitetônica e acabamento de excelência dominaram o imaginário do segmento premium. Hoje, embora esses fatores continuem relevantes, eles já não são suficientes para atender às expectativas de um comprador cada vez mais atento a outro elemento: a segurança associada à privacidade.

A maneira como as pessoas desejam morar mudou. Em um contexto de hiperconectividade, exposição constante e crescente preocupação com proteção patrimonial e qualidade de vida, a segurança deixou de ser apenas uma questão operacional para se tornar parte central da experiência de morar. Segundo pesquisa recente da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRINC) em parceria com a Brain Inteligência Estratégica, a segurança é prioridade para 80% dos compradores de imóveis no Brasil. A pesquisa também revelou que tecnologias como a Inteligência Artificial, vem ganhando força no mercado imobiliário para atender às demandas por mais conforto e privacidade dos proprietários.

O conceito contemporâneo de segurança no setor imobiliário é muito mais amplo do que o de vigilância patrimonial. Ele envolve controle inteligente de acessos, proteção de dados pessoais, discrição, gestão eficiente de visitantes e até mesmo soluções arquitetônicas pensadas para preservar a individualidade dos moradores.

Essa mudança acompanha transformações sociais importantes. O aumento da digitalização dentro dos condomínios trouxe avanços relevantes em praticidade e eficiência,

mas também novos desafios. Ferramentas como reconhecimento facial, portarias remotas, aplicativos condominiais e sistemas integrados de monitoramento passaram a fazer parte da rotina dos empreendimentos premium. Ao mesmo tempo em que oferecem conveniência, essas tecnologias exigem responsabilidade jurídica e protocolos rigorosos de governança das informações.

Hoje, condomínios lidam diariamente com dados sensíveis de moradores, registros de circulação, imagens, cadastros e informações patrimoniais. Isso torna indispensável a adoção de políticas claras de proteção de dados e de práticas alinhadas à legislação e à segurança digital.

Mais do que nunca, a privacidade passou a ser compreendida como um ativo de valor. Em um cenário em que a exposição excessiva se tornou parte do cotidiano, cresce a busca por ambientes capazes de oferecer proteção, discrição e controle sobre a própria rotina. O imóvel premium passa, então, a representar não apenas patrimônio, mas também tranquilidade.

Segurança e privacidade, portanto, deixaram de ocupar um papel secundário no mercado premium. Tornaram-se pilares estratégicos do desenvolvimento imobiliário contemporâneo. E essa tendência deve se intensificar nos próximos anos, impulsionada tanto pelo avanço tecnológico quanto pela mudança de percepção sobre bem-estar e qualidade de vida.

No segmento de alto padrão, morar bem hoje significa também morar com tranquilidade, com privacidade e segurança.

(*) Ana Laura Soares é coordenadora de Jurídico e Governança da Construtora Sudoeste.

Mobilidade urbana e jazz entram na pauta

O que o transporte público tem a ver com a qualidade de vida, o acesso à cultura e a forma como as pessoas vivenciam as cidades? Essa é uma das reflexões que estarão em pauta no lançamento do livro “A Reconquista do Passageiro: Por que o transporte coletivo brasileiro entrou em colapso e o método para reconstruí-lo”, de Alex Carreiro, neste dia 25, no SESI

Lab, em Brasília. O evento reúne literatura, debate e música em uma programação que propõe discutir os desafios da mobilidade urbana no Distrito Federal e no Brasil e seus impactos no cotidiano da população.

Entre os temas abordados estarão a relação entre transporte público, planejamento urbano, acesso ao lazer, à cultura

e às oportunidades oferecidas pelas cidades. Com experiência na gestão pública e atuação em áreas ligadas à infraestrutura e mobilidade, Alex Carreiro reúne no livro análises e vivências acumuladas ao longo de sua trajetória profissional para discutir as causas da crise do transporte coletivo e apontar alternativas para sua reconstrução.



nelson.tucci@netjen.com.br

Desperdício não

Cinco anos atrás, o desperdício de alimentos era tratado pelo varejo como uma perda inevitável da operação. Hoje, ele é visto como uma variável estratégica de eficiência, e até de receita. Nesse intervalo, a Food To Save, app número 1 no combate ao desperdício de alimentos no Brasil, construiu um negócio em cima exatamente dessa mudança de mentalidade. A foodtech chega aos cinco anos de operação com 8,8 mil toneladas de alimentos salvos do desperdício, o equivalente a mais de 22 mil toneladas de CO₂ evitadas na atmosfera, e cerca de R\$ 80 milhões gerados em receita incremental para parceiros do varejo alimentar.

Pecuária Sustentável

Dias 02 e 03 de julho, o Mato Grosso do Sul receberá o 6º Fórum da Pecuária Sustentável, reunindo produtores, empresas, governo, academia e representantes da cadeia pecuária para discutir os desafios e oportunidades da sustentabilidade na agropecuária brasileira. O primeiro dia será o “dia de campo” e as inscrições são obrigatórias (<https://forms.gle/yYB8XUFSZD1i4e49>).

Iniciativas comunitárias

Estão abertas, até 14 de julho, as inscrições para a Chamada Simplificada “Apoio Direto a Iniciativas Comunitárias”. O objetivo do Fundo Casa Socioambiental é apoiar iniciativas comunitárias em todo o território nacional que atuem na proteção da natureza, na garantia de direitos socioambientais, na promoção da justiça climática, no desenvolvimento comunitário e no fortalecimento institucional de organizações e coletivos de base. Podem participar organizações da sociedade civil, associações, grupos recém-criados, em estágio inicial de atuação ou que buscam retomar suas atividades após períodos de paralisação. Serão apoiados até 100 projetos no valor de até R\$ 20 mil cada. Na inscrição, devem ser apresentados estatuto e ata de eleição vigente, entre outros documentos

(<https://casa.org.br/chamadas/chamada-simplificada-apoio-direto-a-iniciativas-comunitarias/>).

Mais energia pra Gerdau

A Gerdau formalizou a aquisição da totalidade da participação acionária na Dona Francisca Energética, correspondente a 23,03% do capital social. A proposta de R\$ 150 milhões foi aceita pela Companhia Paranaense de Energia (Copel). A transação contempla a renúncia, pela COPEL, ao direito de preferência no evento de aquisição da participação detida pela Centrais Elétricas de Santa Catarina (Celesc). “Estamos adquirindo, em sua totalidade, uma hidrelétrica da qual somos acionistas desde o início da operação, visando elevar nossa produção de energia renovável. A aquisição está alinhada à nossa estratégia de gerar maior competitividade no custo do negócio, aumentando a autoprodução de energia renovável para mais de 50% do consumo, e em linha com o processo de descarbonização da companhia”, afirma Gustavo Werneck, CEO da Gerdau, por meio de nota.

Lixo Zero

Com uma produção anual de mais de 76 milhões de livros apenas para o Programa Nacional do Livro e do Material Didático, a FTD Educação avança na combinação entre escala, sustentabilidade e inovação, com impacto na vida de mais de 11 milhões de estudantes nas redes pública e privada em todo o Brasil. No Relatório de Sustentabilidade 2025, a companhia consolida sua agenda ESG, reforçando o compromisso com práticas ambientais estruturadas e investimentos. Destaque para certificações ISO 14001 e Lixo Zero, alcançando 99,9% de desvio de resíduos de aterro e incineração. Em 2025, a FTD Educação contabilizou a geração de mais de 15.400 toneladas de resíduos. Desse total, mais de 14.240 toneladas foram recicladas, incluindo mais de 13.200 toneladas de papel e papelão reinsertadas na cadeia produtiva. Mais de 3 toneladas de resíduos orgânicos foram compostados e destinados a hortas comunitárias e ações educativas.



nelson.tucci@netjen.com.br

IA projeta US\$ 4 TRI

A inteligência artificial deixou de ser uma aposta distante e passou a disputar o centro das operações comerciais. A projeção para o mercado global de IA é de mais de US\$ 4,2 trilhões até 2030, sendo cerca de US\$ 1,9 trilhão ligado à IA corporativa. No Brasil, a estimativa aponta que o mercado de inteligência artificial movimentou US\$ 17,8 bilhões em 2025 e pode chegar a US\$ 99,8 bilhões em 2033, com crescimento médio anual de 23% entre 2026 e 2033. O avanço já aparece dentro das empresas brasileiras. Em 2024, 41,9% das empresas industriais pesquisadas utilizavam inteligência artificial, contra 16,9% em 2022. A área de comercialização apareceu entre as mais impactadas, com uso de IA por 75,2% das companhias que adotaram a tecnologia.

O diabo se veste

De olho em um dos momentos mais aguardados do cinema de 2026, a continuação do clássico “O Diabo Veste Prada”, que celebra 20 anos de seu lançamento, o departamento de marketing do salão de beleza ROM Concept desenvolveu uma estratégia de real-time marketing que viralizou nas plataformas digitais. Batizada de “O Diabo Veste ROM”, a campanha em formato de paródia recriou cenas icônicas do filme e gerou mais de 10 milhões de visualizações combinadas no Instagram e no TikTok em apenas um mês. Galera explodiu de felicidade. Agora é contar o que efetivamente entrou no caixa.

Serviços de imigração

O advogado brasileiro Vinicius Bicalho acaba de conquistar mais um importante reconhecimento internacional. Seu nome integra a lista “2026 Most Influential Lawyers”, divulgada pelo The Wall Street Journal, publicação considerada uma das mais respeitadas do mundo nos segmentos de negócios, economia e assuntos jurídicos.

Com mais de 20 anos de atuação em Direito Imigratório, Bicalho é licenciado nos Estados Unidos, Brasil e Portugal, sendo mestre pela University of Southern California (USC). O reconhecimento acontece em um período de forte crescimento da demanda por consultoria migratória. De janeiro a maio de 2026, mais de 3 mil brasileiros procuraram orientação especializada junto à Bicalho Consultoria Legal. Os Estados Unidos continuam liderando o interesse dos clientes, concentrando cerca de 60% da procura registrada pelo escritório.

Mentoria para RI

As inscrições para a 9ª edição do Programa de Mentoring do IBRI estão abertas até o dia 03 de julho próximo. A iniciativa é exclusiva para associados do Instituto Brasileiro de Relações com Investidores, “proporcionando assim crescimento e desenvolvimento profissional por meio da conexão entre profissionais experientes (mentores) e associados que buscam orientação em suas carreiras (mentorados)”, diz a entidade. Para participar, acesse o link: <https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdEIAi-ES6hPvc-rLPd1rctLzoSw0lwno3lW16etlFqDzQ5jw/viewform?usp=publish-editor>

Estratégia com terras

O Centro Brasileiro de Relações Internacionais (CEBRI) lançou o relatório final do estudo de apoio à Estratégia Nacional de Terras Raras (ENTR), elaborado para subsidiar o Ministério de Minas e Energia. O Brasil possui a segunda maior reserva mundial de terras raras — aproximadamente 21 milhões de toneladas, equivalentes a 23,1% dos recursos globais. Contudo, o país responde por menos de 1% da produção mundial e nunca capturou o valor das etapas industriais da cadeia. O relatório propõe políticas públicas para desenvolver a cadeia produtiva nacional e reduzir a dependência externa desses insumos essenciais para a transição energética e tecnológica.