



Xandu Alves/OVALE



Divulgação



Divulgação

**INOVAÇÃO.**

Ao lado, novo conceito do veículo voador elétrico da EmbraerX; acima, operação do sistema de fibra ótica do MODU; na foto maior, Rafael Kiso na mLabs

**NEGÓCIO** EMPRESA DE SÃO JOSÉ CRIA SOLUÇÃO PARA GERENCIAR REDES SOCIAIS E GANHA CLIENTES NO PAÍS TODO E NO EXTERIOR

# STARTUP DO VALE GERENCIA 99 MIL PERFIS NAS REDES

Empresa de S. José cria plataforma para gerenciar redes sociais e chega a 99 mil perfis ativos na rede

que têm em comum um pipoqueiro da Baixada Fluminense e a Nutella? E a apresentadora Ana Maria Braga e um cabeleireiro do Complexo do Alemão? Discovery Channel e manicure de comunidade?

O elo entre eles está instalado em um prédio na região oeste de São José dos Campos e responde pelo nome de mLabs –com o “m” minúsculo.

A empresa criou plataforma de gestão de redes sociais para, por meio de uma única

ferramenta, permitir ao cliente gerenciar todas as suas redes sociais, incluindo monitoramento de dados analíticos e dos relacionamentos.

“É possível ler e responder comentários, mensagens diretas, tudo em único lugar. Isso economiza um tempo absurdo. A plataforma entrega produtividade”, diz o publicitário Rafael Kiso, 36 anos, CMO (Chief Marketing Officer) da mLabs. “Redes sociais são o futuro”.

A ideia surgiu em 2011 para atender os pequenos negócios. Na época, a rede social mais usada, o finado Orkut, não inspirava confiança

e o negócio não atraiu investidores. Em 2014, Kiso e o irmão apostaram suas próprias economias para testar a ideia. A primeira versão foi lançada em agosto de 2015, e deu errado. Foi preciso explicar melhor o conceito da mLabs.

“Mantivemos a ferramenta e mudamos o foco da comunicação. Focamos em pequenas agências e, em um ano, atingi-

mos o ponto de equilíbrio da empresa”, diz.

O negócio decolou a tal ponto que, atualmente, os números são superlativos: 99 mil perfis ativos gerenciados pela plataforma mLabs, para mais de 30 mil clientes no Brasil e até no estrangeiro.

“Entendemos que poderíamos ser uma startup de impac-

to social, ajudando os pequenos negócios”, afirma Kiso.

Embora os pequenos negócios sejam o alvo da mLabs, a plataforma é capaz de gerenciar as redes sociais de gigantes como a CBF (Confederação Brasileira de Futebol). E todos

pagam o mesmo: R\$ 29,90 por mês, tudo feito online. “É democrática nesse ponto e não é impeditivo para os pequenos”, diz Kiso.

Com 43 funcionários, a empresa irá receber um investimento de R\$ 4 milhões e pretende chegar a 70 empregados até o final de 2019, com a meta de atingir 100 pessoas, para 1 milhão de clientes. ■

## 95

**STARTUPS**  
fazem parte da comunidade Parahyba Valley, que se consolida na região do Vale



São José se destaca nessa capacidade de gerar novos negócios. Faz todo sentido investir em startups”

**Alberto Alves Marques Filho**  
Sec. Inovação e Desenvolvimento

**INOVAÇÃO**

## Empresa em São José usa fibra ótica para segurança em condomínios

**SEGURANÇA.** Tecnologia e inovação são palavras associadas ao desenvolvimento de aplicativos. Mas não só. Em São José, a empresa MODU usa desses conceitos para fornecer solução de segurança privada (condomínios e imóveis) com fibra ótica inteligente, com diferenciais como facilidade de implantação, precisão no monitoramento e preservação da arquitetura do perímetro. Trata-se de pioneirismo na proteção perimetral por fibra ótica, utilizada pela primeira vez na segurança privada.

“A fibra ótica é muito pequena e não carrega energia, não sofrendo com raios. Tem capacidade de detecção e de prever o que vai ocorrer”, conta Eduardo Ramalho, diretor da MODU. “É um mercado gigantesco a ser explorado”. ■