

Empresas

Mdos se mete en el bolsillo a los grandes de la distribución

Supersol, Eroski y las principales cadenas de descuento confían su expansión andaluza a un joven equipo de ingenieros malagueños. Ellos aplican el 'project management' a los supermercados

NURIA TRIGUERO

La competición entre las cadenas de supermercados se parece mucho al Monopoly: gana quien está mejor ubicado, y comprar calles -locales- a lo loco no basta para ganar. Eso lo saben muy bien los dos socios de Mdos Ingenieros, Antonio Lobato y José Carlos Cubiles. Porque desde que fundaron su empresa en octubre en 2002, han actuado como lugartenientes para los principales 'señores de la guerra' del sector de la distribución. Cuando Supersol, Eroski o Lidl quieren montar un supermercado o hacerse con uno que está en venta, llaman a Mdos y dejan todo en sus manos: el análisis de viabilidad de la ubicación, el proyecto y la tramitación de las licencias.

Si hace tres años alguien les hubiera dicho que varias multinacionales estarían peleándose por sus servicios, no se lo hubieran tomado muy en serio. Pero Cubiles y Lobato ya sabían por dónde encaminaban sus pasos cuando dejaron su puesto en una ingeniería para fundar Mdos. «En nuestro trabajo anterior contactamos con Dumaya, una cadena de supermercados que después fue comprada por Ahold», afirma Antonio Lobato. «Nos dimos cuenta de que las ingenierías que trabajaban para las cadenas de distribución eran extranjeras o de Madrid, y nos propusimos hacerlos un hueco», añade.

Clientes escogidos

Y todo indica que lo han conseguido. Mdos está hoy compuesta por cinco ingenieros -los dos fundadores y tres empleados-, todos curiosamente procedentes de la pedanía rondeña de Montecorto. Está volcada en proyectos de centros comerciales, supermercados e hipermercados; no ha necesitado otro tipo de proyectos para crecer a fuerte ritmo. Su primer



PILAR BRAVO

La consultora de ingeniería está fundada por José Carlos Cubiles y Antonio Lobato.

Cómo atraer a una multinacional

Mdos es una empresa pequeña que trabaja con los más grandes. Por eso tiene que esforzarse en ponerse a la altura de los mejores. Acaba de convertirse en una de las dos firmas andaluzas que cuentan con la certificación ISO 9001. «Hay dos formas de 'captar' a las firmas extranjeras: por

el boca a boca o por certificaciones como ésta», afirma José Carlos Cubiles, cofundador de Mdos. Además, la empresa va a implantar un sistema informático de gestión que permitirá a sus clientes y colaboradores externos consultar por Internet el estado de los proyectos.

LOS DATOS

Qué es: Es un estudio de ingeniería especializado en supermercados. Realizan una gestión integral: su servicio comienza con el asesoramiento sobre la compra de parcelas o locales y concluye con la tramitación de las licencias necesarias.
Dónde está: En Fuengirola.
Facturación: 220.000 euros en 2004 (7% más que en 2003). Tiene beneficios desde el primer año.

cliente fue Supersol, que les ha confiado decenas de aperturas y reformas en toda Andalucía.

Sin embargo, la firma no quería depender de un solo cliente, y llamó a más puertas. La de Eroski la cruzó tras superar una selección en la que participaban 200 empresas. «Somos una de las tres ingenierías que trabajan para ellos en Andalucía», confirma José

Carlos Cubiles. Las primeras cadenas de descuento también son clientes de Mdos, así que Supersol ya no aporta el 75% de su facturación, sino sólo el 20%.

Ahora la firma ha dado la bienvenida a su primer cliente ajeno al ramo de los supermercados. Se trata de Retif, una multinacional francesa de equipamiento comercial que ha montado su sede

española en Málaga, y que les ha encargado su expansión por todo el país. De su mano van a viajar por primera vez fuera de Andalucía, concretamente a Alicante. «Nuestro propósito es tener un cliente nuevo cada año, y siempre buscando empresas que nos encarguen más de un proyecto, que sea una relación estable», afirma Cubiles.