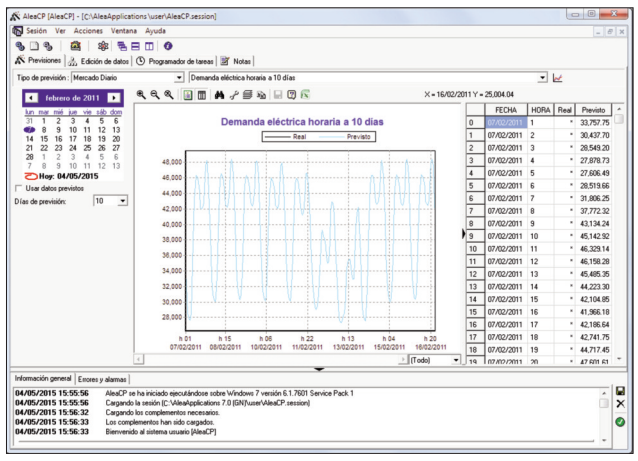
Entrevista **ANTONIO DELGADO RIGAL**
DIRECTOR GENERAL DE AleaSoft

"Ayudamos a los clientes a optimizar la gestión de la energía"

AleaSoft es la empresa líder en España en soluciones para la previsión de consumos y precios para el mercado energético. Para conocer con más detalle cuál es su labor, hablamos con Antonio Delgado Rigal, fundador y Director General de la compañía.



Un profesional de prestigio

Antonio Delgado Rigal es uno de los fundadores de AleaSoft y su carrera ha estado siempre vinculada al mundo de la investigación y la docencia. Exprofesor de Estadística en la Escuela de Ingenieros Industriales de la UPC, elaboró su tesis doctoral sobre la vinculación de la estadística clásica con las redes neuronales y la inteligencia artificial. En 1999 creó AleaSoft y desde entonces participa en la supervisión de todos los proyectos que llegan a la compañía.

¿Cuáles son los orígenes de AleaSoft?

AleaSoft nació en 1999 como un spin off de la Universitat Politècnica de Catalunya y, más concretamente, de los grupos de investigación en inteligencia artificial y estadística. Desde entonces hemos ido evolucionando para ofrecer a nuestros clientes productos y servicios que les ayudan en la toma de decisiones dentro del sector energético.

Hablamos de previsiones...

Así es. Ofrecemos a los operadores, los distribuidores, los traders, las comercializadoras y las generadoras de energía –principalmente eléctrica, pero también de gas y de energías alternativas– previsiones que se centran en dos grandes aspectos· el consumo y los precios. Hasta la liberalización del sector que se produjo en los años 90 del pasado siglo, el mercado era prácticamente un monopolio. Con la aparición de más agentes tras ese proceso de apertura, éstos necesitaban sistemas para conocer aquellas variables que, como la demanda o el precio, les permitieran tomar mejores decisiones en busca de una mayor rentabilidad. Ahí es donde AleaSoft puede ayudarles.

¿Que tipo de previsiones?

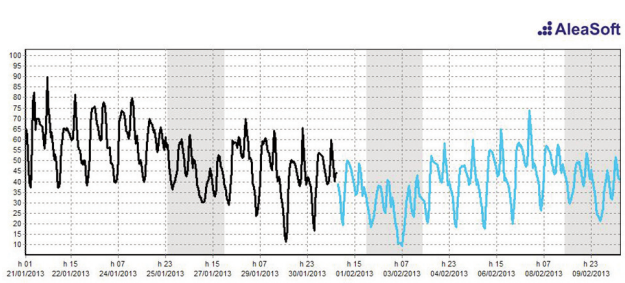
La combinación de la tecnología que manejamos y de la estadística nos permite realizar previsiones tanto a corto como a medio plazo, pero también facilita a los clientes conocer el precio para comprar en mercados de futuro. AleaSoft les provee de la tecnología o también del servicio de informes periódicos para que puedan actuar de un modo más eficaz, optimizar la factura y comprar en las mejores condiciones.

¿A qué perfil responden sus clientes?

Trabajamos para prácticamente todos los agentes del sector· generadores, distribuidores, comercializadores, grandes consumidores... Y lo hacemos tanto en España como en otros países de Europa como Grecia, Noruega, Bélgica, UK, Alemania o Italia, por nombrar algunos. En definitiva, ayudamos a los clientes a saber cuándo es más barato producir o cuál es el mejor momento para comercializar, pero también indicamos cuándo comprar a aquellas empresas que basan la rentabilidad de su negocio en la optimización de la factura energética. Pienso, por ejemplo, en el sector del cemento y de la siderurgia.

¿Cuáles son los retos de futuro de AleaSoft?

El futuro pasa por la potenciación de la actividad internacional. Hace ya años que trabajamos en otros países, pero la intención es ser aún más intensos y proactivos. Por otra parte, continuaremos apostando por la investigación y el desarrollo en colaboración con la UPC y tenemos previsto finalizar el año con un equipo humano formado por 24 personas, el doble del actual.



AleaSoft
ENERGY FORECASTING
www.aleasoft.com