

“La única oportunidad de sobrevivir es estar siempre innovando”

Aleasoft es ya hoy por hoy una empresa líder en el campo de las previsiones en el sector de la energía. Con la innovación constante como leit motiv, tras haber conquistado el mercado europeo, trabajan para convertirse en referentes mundiales.

Háblenos de AleaSoft. ¿Qué ofrece al mercado?

En AleaSoft somos líderes ofreciendo soluciones para las previsiones en el sector de la energía. Durante 16 años hemos estado proporcionando a nuestros clientes productos y servicios en el campo de las previsiones energéticas, centrados en la demanda y los precios del mercado eléctrico, aunque también hacemos previsiones de energías renovables como producción eólica y producción solar.

Actualmente son una empresa líder en su sector, pero esto no lo han logrado de la noche a la mañana, ¿cuáles fueron los orígenes de la compañía y cuál ha sido su evolución?

Nuestros orígenes se remontan a proyectos de investigación en el entorno universitario. AleaSoft se constituyó en octubre de 1999 como un spin off de la Universidad Politécnica de Cataluña (UPC). De hecho, nuestra empresa fue la primera en ser participada accionarialmente por la UPC.

Desde el primer año de explotación ya contábamos con Endesa como cliente, y a los pocos años de nuestro nacimiento, ya teníamos como clientes a las principales empresas eléctricas de España y del resto de Europa.

En cuanto a la apuesta de AleaSoft por la I+D+i, ¿qué nos puede decir?

La base del desarrollo de cualquier empresa innovado-



ra está en la I+D+i. En un mundo globalizado, la única oportunidad de sobrevivir es estar siempre innovando.

En AleaSoft intentamos contratar doctores y especialistas de alto nivel científico-técnico, y una parte de los beneficios los destinamos a seguir investigando y mejorando la calidad de los modelos y los resultados de las previsiones.

¿A qué empresas del sector de la energía están orientados?

A una amplia variedad de empresas dentro del sector: desde operadores de sistemas de transmisión (TSOs), generadoras, traders, comercializadoras, distribuidoras y grandes consumidores. Trabajamos tanto para empresas de electricidad como de gas.

A día de hoy, ¿podríamos asegurar que el uso de nuevas herramientas de Inteligencia Artificial les proporciona una ventaja competitiva?

Sin duda alguna. Hemos creado una metodología que combina lo más moderno de la Estadística Clásica con técnicas de Inteligencia Artificial, en concreto las Redes Neuronales. Esto permite mayor ca-

lidad en los resultados y que el modelo capte automáticamente los cambios en las series temporales que se predicen.

El aumento de demanda eléctrica durante las olas de calor de este verano ¿podía haberse previsto con vuestras herramientas?

Se pueden crear escenarios para las previsiones de meses muy cálidos o muy fríos. De esta forma las empresas del sector eléctrico pueden tomar medidas en cuanto a lo que puedan necesitar para generar suficiente electricidad o para prever precios muy altos. Tenemos además herramientas que permiten no sólo hacer la previsión, sino también los intervalos de confianza probabilísticos, tanto para la previsión de demanda eléctrica, como para la del precio de mercado.

¿Cómo se presenta el futuro para AleaSoft?

AleaSoft ha tenido una fuerte actuación en el mercado europeo y ambiciona ampliar sus servicios a escala global. Tenemos un plan de crecimiento así como de mejora de la calidad, para convertirnos en una referencia mundial en el campo de las previsiones en el sector de la energía.

AleaSoft
ENERGY FORECASTING

www.aleasoft.com