

Intervista ad Antonio Delgado Rigal, Dottore in Intelligenza Artificiale e Direttore Generale di AleaSoft, pubblicata nel quotidiano spagnolo Cinco Días, Mercoledì 9 dicembre 2015

"Stiamo analizzando ogni possibilità per espanderci in America e Asia"

Si avvicina il 2016, un anno che sarà decisivo per la crescita e l'espansione globale di AleaSoft, il cui scopo principale sarà quello di occupare una posizione di leader nel campo delle previsioni del consumo di elettricità, della produzione di energia eolica e solare e anche dei prezzi dei mercati dell'elettricità a livello mondiale. Per questo motivo, considerano per la prima volta di ricorrere, lungo il loro percorso, a finanziamenti esterni e intendono raddoppiare il loro team di professionisti.

Perché è così importante per gli agenti del settore energetico disporre di previsioni affidabili e di qualità sia della produzione che dei prezzi?

L'elettricità non può essere immagazinata, perciò risulta necessario conoscere la previsione del consumo o del fabbisogno a breve, medio e lungo termine. Così, migliore è la qualità della previsione, maggiore è il vantaggio competitivo e più profitti ottengono i nostri clienti che, solitamente sono tutti quegli agenti che hanno un ruolo attivo nell'ambito dell'energia, come generatori, dettaglianti, grandi e medi consumatori, trader, distributori, operatori del sistema elettrico, etc. Inoltre, offriamo applicazioni di previsioni del fabbisogno o dei prezzi di mercato alle aziende più grandi per i loro centri di controllo o di gestione dell'energia e, forniamo anche servizi di previsioni mediante report periodici per ogni tipo di azienda.

Quali sono stati i valori che vi hanno portato a diventare leader nel vostro settore a livello nazionale ed europeo?

Il principale fattore che ci ha differenziato lungo il nostro percorso è stato il miglioramento della qualità delle previsioni mediante un costante investimento in R&S, in modo che possiamo offrire ai nostri clienti una metodologia nostra basata sulla statistica classica, modelli SARIMA e intelligenza artificiale, soprattutto nell'area del Machine Learning, grazie ad una rete neurale innovativa che genera previsioni a partire da serie temporali.

Considerando che questa metodologia può essere utilizzata a livello universale, avete in mente di iniziare nel 2016 il vostro processo di espansione verso i paesi di tutto il mondo. Quali misure adatterete fin da subito?

In questo momento stiamo cercando del personale altamente qualificato che possa entrare a far parte del nostro team di professionisti con l'obiettivo di raddoppiare la squadra durante il prossimo anno, passando così dai 15 impiegati attuali a più di 30. Stiamo anche considerando l'idea di estendere la nostra presenza sin da subito in mercati strategici dell'America e dell'Asia o mediante accordi con partner local, o attraverso l'acquisto diretto delle aziende. Per accelerare questo proceso, non escludiamo richieste di finanziamenti esterni e siamo disposti a mettere da parte la nostra crescita organica tradizionale per dar avvio a una espansione più aggressiva.

Parliamo anche di previsioni per il settore dell'energia eolica e solare?

Sì, la nostra attività principale consiste nell'aiutare le aziende a realizzare previsioni del consumo elettrico, di produzione di energia eolica e solare, così come previsioni di prezzi di mercato a breve, medio e lungo termine.

I vostri principali clienti?

Da anni lavoriamo con i principali agenti del settore dell'energia: Endesa, Iberdrola, Gas Natural Fenosa, Viesgo, Red Eléctrica, Fortia, Gamesa, Shell, Gaz de France Suez, EDF, BP, Eon, Enel, Statnett, Statkraft, Elia, Terna, PPC, Contour Global, etc . In generale lavoriamo per ogni tipo di azienda del settore elettrico grandi, medie o piccole che hanno bisogno di previsioni del fabbisogno, della produzione o dei prezzi del mercato per acquistare o vendere energia.