

AleaSoft ampliará capital por un millón para entrar en América y Asia

INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A LA ENERGÍA/ La empresa, que factura menos de un millón de euros, abre oficina en Madrid y quiere adquirir una ingeniería "pequeña" del sector solar y eólico en España.

Artur Zanón. Barcelona

AleaSoft se puso en marcha en 1999 para realizar previsiones en el sector energético. "El 90% de las empresas dicen que usan la inteligencia artificial, pero lo que hacen en realidad es trabajar con ellos, sin más", explica Antonio Delgado, fundador y consejero delegado. Él doctor en inteligencia artificial, desarrolló un modelo de negocio para anticipar cuál será el consumo y el precio del mercado eléctrico, pero también para prever las necesidades de grandes productores, distribuidores y operadores del sistema. Luego comenzó a trabajar con empresas medianas y pequeñas —con gran consumo energético— y ahora también aplica sus modelos a ámbitos como la energía eólica y solar y el dióxido de carbono.

La empresa, que facturó el año pasado 648.565 euros, un 2% menos, ganó 33.562 euros, la mitad que en 2015. Delgado tiene el control de la ingeniería y cuenta con un socio minoritario, cuyo nombre prefiere no desvelar. El 60% de la facturación se obtiene en España y el 40% restante, en el exterior.

La firma, con una decena de trabajadores en plantilla, acaba de abrir una oficina en Madrid para situarse más cer-



Antonio Delgado, consejero delegado de AleaSoft.

AleaSoft realiza previsiones de consumo y precios del mercado de electricidad

ca de los clientes con los que trabaja. Entre ellos, figuran firmas como Gas Natural Fenosa, Endesa (el primero de ellos), Iberdrola y Viesgo. Fuera de España, sobresalen E.On, Enel, por ejemplo.

"Queremos ganar tamaño, pero siempre teniendo en

cuenta que tenemos que seguir siendo rentables, como ha sucedido desde el primer año", apunta Delgado. La prioridad ahora pasa por comprar una firma "pequeña" del sector eólico y solar. "No somos líderes en este ámbito y nos gustaría serlo", dice el fundador.

AleaSoft quiere abrir dos filiales para introducirse en Asia y en América. Para ello, el consejero delegado de AleaSoft considera que necesitará un millón de euros y prevé abrir una ronda para

La firma fundada en 1999 quiere quintuplicar su tamaño en un plazo de cinco años

conseguir la financiación. "Estamos en contacto con inversores de Catalunya, interesados en participar por medio de sus empresas o a título particular", añade.

La compañía pretende replicar su modelo de negocio en ambos continentes. "Tene-

La primera 'start up' de la Politècnica

En 1999, la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) modificó sus estatutos para poder entrar en una empresa. Según Delgado, AleaSoft fue el conejillo de indias. "Después compramos el 1% que tenían y multiplicaron por mil la inversión realizada", asegura el ejecutivo. Al poco tiempo obtuvieron su primer contrato, con Endesa, que se mantiene como cliente.

mos un buen posicionamiento internacional; nos han llamado de EEUU pero hemos tenido que decir que no porque carecemos de presencia allí", comenta. Otro de sus objetivos pasa por hacer más sencillos sus productos para ganar más clientes.

Según el plan de negocio que ha elaborado AleaSoft, la intención es, dentro de "cuatro o cinco años", multiplicar por cinco la valoración actual de la empresa, que el propio Delgado cifra en "cinco millones de euros".