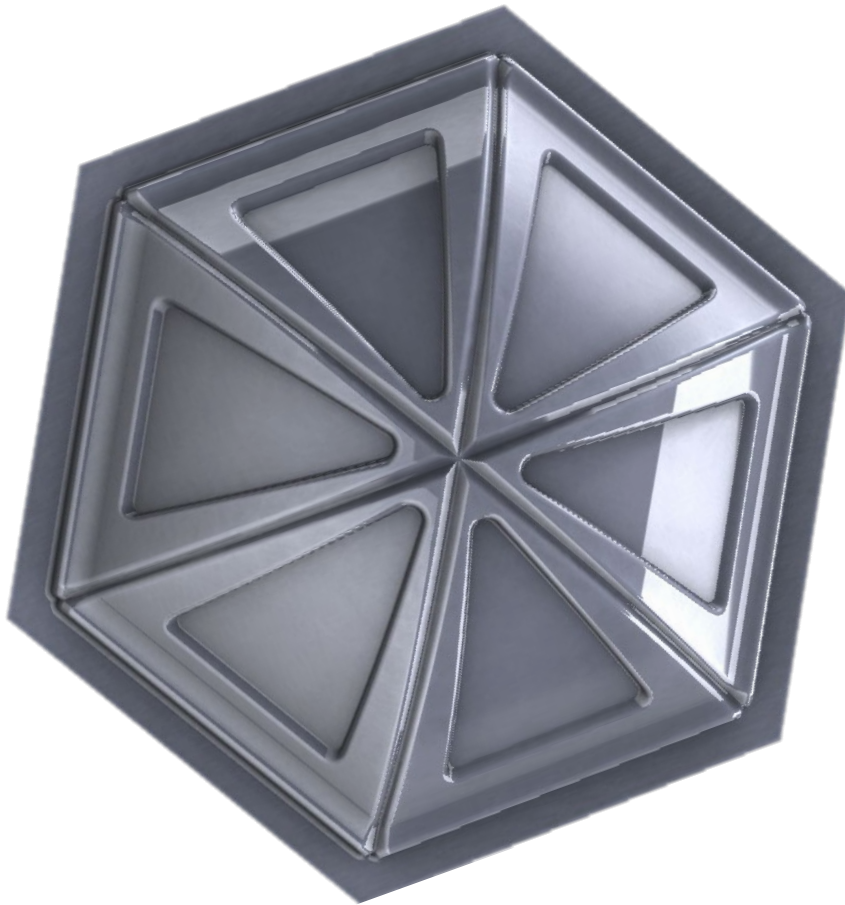




Con la contribución del
instrumento financiero
LIFE de la Unión Europea



Título del proyecto Project Title

DEMOSTRACIÓN DE UNA SOLUCIÓN DE COSTE EFICIENTE PARA PREVENIR PÉRDIDAS DE EVAPORACION, GARANTIZAR LA CALIDAD DEL AGUA Y PRODUCIR ENERGÍA RENOVABLE EN EMBALSES DE AGUA AGRÍCOLA.
DEMONSTRATION OF A COST-EFFICIENT SOLUTION TO PREVENT EVAPORATION LOSSES, ENSURE WATER QUALITY AND PRODUCE RENEWABLE ENERGY IN AGRICULTURAL WATER RESERVOIRS

Código Code

Proyecto 101074546 — LIFE21-ENV-ES-LIFE H2OLOCK

Duración Duration

01/09/2022 – 31/10/2025

Beneficiario coordinador Coordinating beneficiary

Arada Ingeniería, SL

Beneficiarios asociados Associated beneficiaries

Arana Water Management S.L, Comunidad de Regantes de Lorca, Fundación Centro Tecnológico de Componentes, AVIPE – Associação de Viticultores do Concelho de Palmela, Global Factor International Consulting S.L.,

Presupuesto total Total budget

1.782.370,69 €

Contribución comunitaria Community contribution

1.067.257,97 €



Antecedentes del Proyecto

En los últimos años, los agricultores del sur de Europa han tenido que enfrentarse a un enemigo silencioso: la falta de agua. Las sequías son cada vez más frecuentes, las temperaturas suben y las reservas de agua disminuyen a gran velocidad. En este escenario, cualquier gota de agua cuenta. Y hay un problema que, aunque a menudo pasa desapercibido, supone una pérdida enorme: la evaporación en las balsas de riego.

Cada día, millones de litros de agua se pierden al transformarse en vapor antes de que lleguen a los cultivos. Este fenómeno no solo amenaza la producción agrícola, sino que también encarece los costes de riego, aumenta la necesidad de productos químicos para mantener la calidad del agua y, en consecuencia, incrementa la presión sobre los agricultores.

Conscientes de esta situación, un grupo de entidades españolas y portuguesas decidieron unir fuerzas en un proyecto innovador: el Proyecto LIFE H2OLOCK. Su meta era clara y ambiciosa: diseñar una solución práctica, asequible y sostenible para cubrir las balsas de riego, reducir al máximo la evaporación, mejorar la calidad del agua y, al mismo tiempo, aprovechar esas superficies de agua actualmente sin uso, para generar energía solar.

Project Precedents

In recent years, farmers in southern Europe have had to face a silent enemy: lack of water. Droughts are becoming more frequent, temperatures are rising and water reserves are rapidly decreasing. In this scenario, any drop of water counts. And there is a problem that, although it often goes unnoticed, is a huge loss: evaporation in irrigation ponds.

Every day, millions of liters of water are lost by turning into steam before they reach the crops. This phenomenon not only threatens agricultural production, but also increases irrigation costs, increases the need for chemicals to maintain water quality and consequently increases pressure on farmers.

Aware of this situation, a group of Spanish and Portuguese entities decided to join forces in an innovative project: the LIFE H2OLOCK Project. Its goal was clear and ambitious: design a practical, affordable and sustainable solution to cover irrigation ponds, minimize evaporation, improve water quality and, at the same time, take advantage of those currently unused water surfaces, to generate solar energy.

Innovar desde el campo

El proyecto nació con una doble vocación: por un lado, responder a un problema urgente para los agricultores; por otro, demostrar que las tecnologías innovadoras pueden convertirse en aliadas del medio ambiente y de la economía rural.

La idea parecía sencilla, pero requería un gran esfuerzo de investigación y desarrollo: crear un sistema modular de piezas flotantes que, al unirse, cubrieran completamente la superficie del agua. Estos módulos, conocidos como EVAPOCONTROL®, debían ser resistentes, fáciles de instalar y capaces de organizarse solos sobre la balsa, incluso con viento.

El paso siguiente fue imaginar un futuro todavía más ambicioso: ¿y si, además de ahorrar agua, pudiéramos producir energía renovable sobre esas mismas balsas? Así nació EVAPOSOLAR®, un sistema que combina la cobertura de agua con paneles solares flotantes, generando electricidad para autoconsumo agrícola o para vender a la red.

Pero para que esta idea se convirtiera en realidad, no bastaba con diseñar prototipos en un laboratorio. Había que llevarlos al campo, probarlos en condiciones reales y recoger datos rigurosos sobre su funcionamiento. Y eso fue precisamente lo que se hizo: dos grandes instalaciones de demostración, una en España (Lorca, Murcia) y otra en Portugal (Palmela), se convirtieron en el corazón del proyecto.

Innovate from the field

The project was born with a dual vocation: on the one hand, responding to an urgent problem for farmers; on the other hand, to demonstrate that innovative technologies can become allies of the environment and the rural economy.

The idea seemed simple, but it required a great effort of research and development: creating a modular system of floating parts which, when joined together, would completely cover the surface of the water. These modules, known as EVAPOCONTROL®, had to be resistant, easy to install and able to organize themselves on the pond, even in windy conditions.

The next step was to imagine an even more ambitious future: What if, in addition to saving water, we could produce renewable energy on those same ponds? This is how EVAPOSOLAR® was born, a system that combines water coverage with floating solar panels, generating electricity for agricultural self-consumption or selling to the grid.

But for this idea to become reality, it was not enough to design prototypes in a laboratory. It was necessary to take them to the field, test them in real conditions and collect rigorous data on their operation. And that's precisely what was done: two large demonstration facilities, one in Spain (Lorca, Murcia) and one in Portugal (Palmela), became the heart of the project.

La aventura en España y Portugal

En la balsa de Lorca, en pleno sureste español, se desplegaron miles de módulos flotantes, más de 800.000, que cubrieron una superficie de 27.000 metros cuadrados. Además, se instaló un sistema de monitorización muy avanzado, con estaciones meteorológicas, cámaras y sensores, que permitieron medir con precisión cuánta agua se ahorra, cómo mejoraba la calidad y qué energía se generaba.

Los resultados fueron muy claros: la evaporación se redujo en torno a un 80%, el agua se mantuvo más limpia, sin algas y sin necesidad de productos químicos, y la planta fotovoltaica instalada comenzó a producir electricidad para la explotación agrícola.

En Portugal, la historia fue distinta. Allí, la superficie cubierta fue menor, unos 10.200 metros cuadrados, y las condiciones fueron más complicadas: hubo problemas con la cuantificación de la energía de la instalación fotovoltaica y con la comunicación de los sensores. Pero, precisamente gracias a esas dificultades, se aprendieron lecciones muy valiosas: cómo reforzar el diseño frente al viento, qué ajustes eran necesarios en el anclaje y qué mejoras debía incorporar el sistema de monitorización para ser más robusto

Adventure in Spain and Portugal

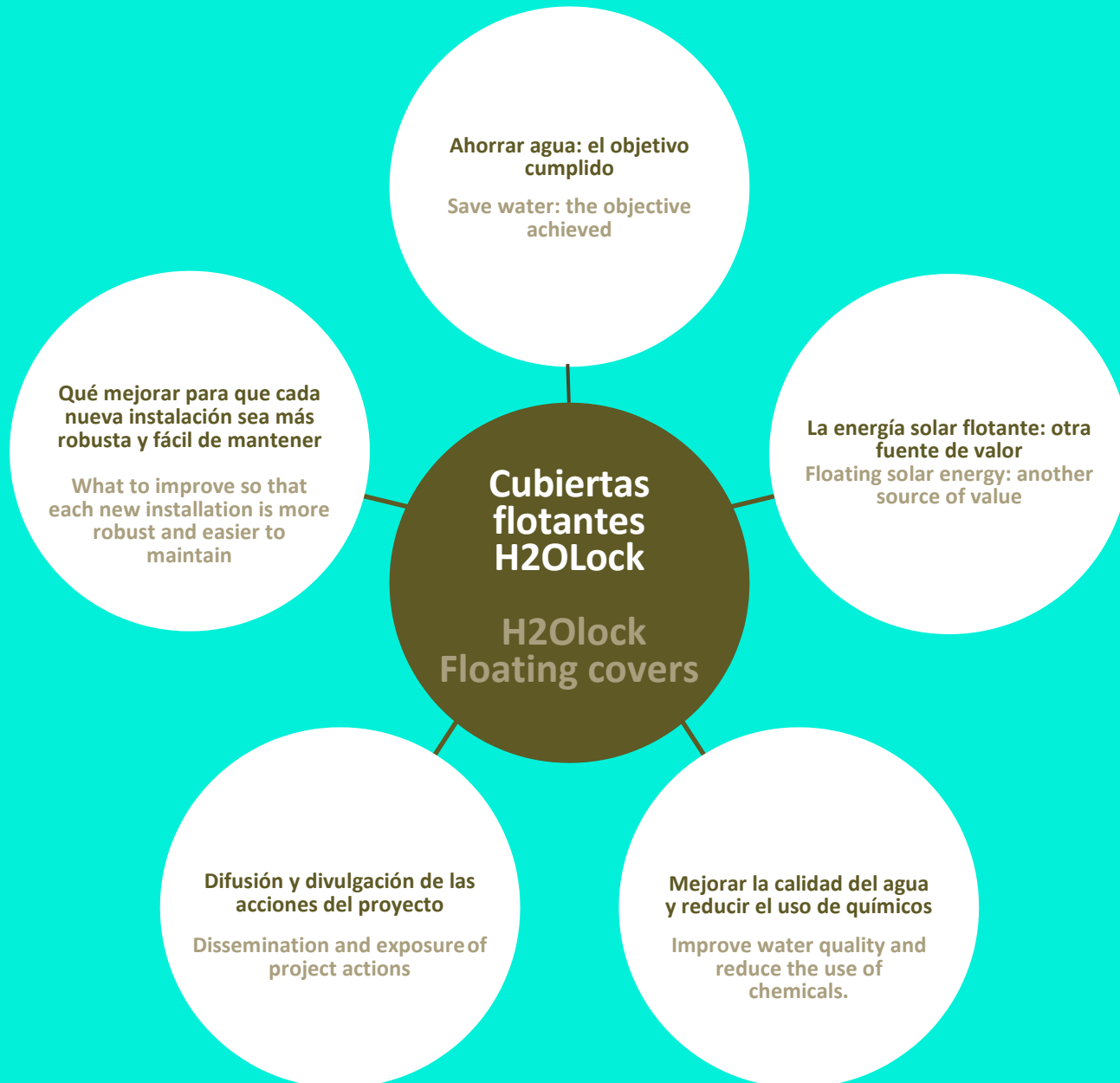
Thousands of floating modules, more than 800,000, covering an area of 27,000 square meters, were deployed on the Lorca pond in the heart of south-eastern Spain. In addition, a very advanced monitoring system was installed, with weather stations, cameras and sensors, which allowed accurate measures of how much water was saved, how the quality improved and what energy was generated.

The results were very clear: evaporation was reduced by around 80%, water was kept cleaner, without algae and without the need for chemicals, and the installed photovoltaic plant began to produce electricity for agricultural holding.

In Portugal, the story was different. There, the area covered was smaller, about 10,200 square meters, and the conditions were more complicated: There were problems with the quantification of the energy of the photovoltaic installation and with the communication of the sensors. But precisely because of these difficulties, very valuable lessons were learned: how to reinforce the design against the wind, what adjustments were necessary in the anchorage and what improvements the monitoring system should incorporate to be more robust.



Ejes de actuación **Actuation axis**



Al final del camino: qué hemos conseguido

Después de varios años de trabajo, pruebas y ajustes, el proyecto H2OLOCK ha llegado a su fin dentro del marco europeo LIFE. Y lo cierto es que podemos decir con orgullo que la semilla que se plantó ha dado fruto. Los resultados están sobre la mesa y son lo suficientemente sólidos como para afirmar que la solución funciona, que tiene futuro y que puede crecer mucho más allá de la etapa de demostración.

Ahorrar agua: el objetivo cumplido

En el sitio de demostración de Lorca (Murcia, España), las mediciones fueron concluyentes: la evaporación del agua se redujo en torno a un 80%. Dicho de otra forma, de cada diez litros de agua que antes se perdían en el aire, ocho ahora se conservan en la balsa y pueden usarse para regar.

El impacto de este dato es enorme si lo llevamos a cifras anuales: hablamos de cientos de miles de metros cúbicos de agua que se mantienen disponibles para los cultivos en una sola balsa. Imagina lo que puede suponer si esta tecnología se multiplica en cientos o miles de balsas en todo el sur de Europa. Eso ha provocado que, a fecha actual, con más de 80 balsas cubiertas con la innovación ya se ahorren 233.000m³ cada año.

Pero el ahorro no es el único beneficio. El agua también se mantuvo más limpia y sin algas, lo que significa que los agricultores necesitaron menos productos químicos para tratarla. En concreto, a fecha actual se ha conseguido reducir su consumo en 82.000 kg/año. Esto no solo supone un ahorro económico, sino también una mejora ambiental: menos productos vertidos, menos consumo energético asociado al tratamiento y bombeo, menos trabajo de mantenimiento y un agua de más calidad para los riegos.

Esta mejora ambiental se traduce en cifras: Un ahorro energético de 1,8 GWh/año y una reducción anual de las emisiones de gases de efecto invernadero de 530 TCO₂eq.

At the end of the road: what we have achieved

After several years of work, testing and adjustments, the H2OLOCK project has come to an end within the European LIFE framework. And the truth is that we can proudly say that the seed that was planted has borne fruit. The results are on the table and solid enough to say that the solution works, that it has a future and that it can grow well beyond the demonstration stage.

Save water: the objective achieved

At the demonstration site in Lorca (Murcia, Spain), the measurements were conclusive: water evaporation was reduced by around 80%. In other words, of every ten liters of water that was previously lost in the air, eight are now preserved on the pond and can be used to water.

The impact of this data is enormous if we take it to annual figures: We are talking about hundreds of thousands of cubic meters of water that remain available for crops in a single pond. Imagine what it can mean if this technology multiplies into hundreds or thousands of ponds across southern Europe. That has caused that, to date, with more than 80 ponds covered with innovation already save 233,000m³ every year.

But saving is not the only benefit. The water also remained cleaner and algae-free, meaning farmers needed fewer chemicals to treat it. Specifically, to date it has been possible to reduce its consumption by 82,000 kg/year. This is not only an economic saving, but also an environmental improvement: fewer discharged products, less energy consumption associated with treatment and pumping, less maintenance work and higher quality water for irrigation.

This environmental improvement translates into figures: An energy saving of 1.8 GWh/year and an annual reduction in greenhouse gas emissions of 530 TCO₂eq.

La energía solar flotante: otra fuente de valor

En la misma balsa de Lorca se instalaron paneles solares flotantes junto a los módulos. El resultado fue muy positivo: se consiguió generar electricidad de forma estable y segura, con la ventaja de que el agua ayuda a refrigerar los paneles y mejora su rendimiento. Al menos 102.000 kWh/años medidos en Lorca; la cifra real conjunta es superior, pero los datos de Portugal no son plenos por incidencias de registro.

Esto abre una segunda línea de beneficios: además de ahorrar agua, los agricultores pueden producir su propia energía, reducir costes eléctricos o incluso vender el excedente. Una doble victoria frente a dos de los grandes retos actuales del campo: el agua y la energía. ¿Y cuánta energía ya se ha ahorrado? Más de 1,8 GWh.

Portugal: un banco de pruebas necesario

El sitio de Palmela (Portugal) planteó más dificultades. Allí, la instalación fue más pequeña y las condiciones más complejas. El viento, los problemas con algunos sensores y el retraso en la puesta en marcha de la planta fotovoltaica limitaron los resultados.

Sin embargo, esas dificultades han sido una fuente valiosa de aprendizaje. Se descubrió, por ejemplo, cómo mejorar la sectorización de los módulos para que resistan mejor el viento, qué ajustes hacían falta en el sistema de monitorización y cómo facilitar la rápida instalación de la planta solar. En resumen: lo que no salió perfecto en Portugal se ha convertido en conocimiento que ha permitido que las siguientes instalaciones funcionen mejor.

La fábrica también ha aprendido

Mientras los prototipos se probaban en el campo, la fábrica trabajaba para mejorar la producción de los módulos. Al principio, las tasas de módulos defectuosos eran altas —hasta un 15% de piezas no conformes—, pero poco a poco se optimizaron los moldes, las líneas de corte y los sistemas de control de calidad. Hoy, el objetivo de volver al 1% de módulos no conformes está al alcance de la mano, lo que garantiza que el producto puede fabricarse de forma industrial y fiable.

Floating solar energy: another source of value

Floating solar panels were installed next to the modules on the same pond in Lorca. The result was very positive: electricity was generated in a stable and safe way, with the advantage that water helps to cool the panels and improves their performance. At least 102,000 kWh/year measured in Lorca; the actual combined figure is higher, but the data for Portugal are not full due to registration incidents.

This opens a second line of benefits: In addition to saving water, farmers can produce their own energy, reduce electricity costs or even sell the surplus. A double victory against two of the great current challenges of the field: water and energy. And how much energy has already been saved? More than 1.8 GWh.

Portugal: a necessary test bench

The site of Palmela (Portugal) posed more difficulties. There, the installation was smaller and the conditions more complex. Wind, problems with some sensors and the delay in the commissioning of the photovoltaic plant limited the results.

However, these difficulties have been a valuable source of learning. It was discovered, for example, how to improve the sectorization of the modules to better resist the wind, what adjustments were needed in the monitoring system and how to facilitate the rapid installation of the solar plant. In short: What was not perfect in Portugal has become knowledge that has allowed the following facilities to work better.

The factory has also learned

While the prototypes were being tested in the field, the factory worked to improve the production of the modules. At first, defective module rates were high – up to 15% of non-compliant parts – but moulds, cutting lines and quality control systems were gradually optimized. Today, the goal of returning to 1% non-compliant modules is within reach, ensuring that the product can be manufactured industrially and reliably.



Innovación más allá de lo visible

Otro de los logros ha sido el desarrollo de un algoritmo de visión artificial capaz de medir en tiempo real la superficie cubierta de agua. Gracias a cámaras colocadas cenitalmente sobre las balsas y a un software avanzado, es posible saber en todo momento qué porcentaje está protegido y cómo se comporta el sistema frente al viento. Esta herramienta será clave en el futuro, porque aporta datos transparentes y verificables que respaldan lo que el agricultor ve a simple vista: que el agua se conserva.

Innovation beyond the visible

Another achievement has been the development of an artificial vision algorithm capable of measuring in real time the surface covered with water. Thanks to cameras placed overhead on the ponds and advanced software, it is possible to always know what percentage is protected and how the system behaves in the face of the wind. This tool will be key in the future, because it provides transparent and verifiable data that supports what the farmer sees with the naked eye: that the water is preserved.

Mirando hacia adelante: el Plan After-LIFE

Un proyecto como H2OLOCK no termina cuando acaba la financiación europea. Al contrario: la fase más importante empieza ahora, porque es cuando todo lo aprendido debe convertirse en una realidad extendida, útil y sostenible en el tiempo.

El Plan After-LIFE es nuestra hoja de ruta para los próximos tres años, desde octubre de 2025 hasta octubre de 2028. Es el compromiso que asumimos para seguir difundiendo, perfeccionando y llevando la tecnología a más agricultores, más regiones y más países.

Nuestros grandes objetivos

Durante los próximos tres años, perseguiremos metas muy concretas y medibles. La más importante de todas es la replicación: queremos que lo que ha funcionado en España y Portugal se multiplique en decenas de nuevas balsas.

- Alcanzar unas 230 balsas cubiertas adicionales de aquí a 2028. Eso significará unas 490 en total y miles de metros cúbicos de agua ahorrada cada año. Más de 1 hectómetro cúbico (hm³) (hm³) al año.
- Mantener una reducción media de evaporación del 80%, incluso en regiones con condiciones climáticas diferentes.
- Generar energía solar flotante allí donde los agricultores lo soliciten, con plantas adaptadas al tamaño de sus balsas y sus necesidades como usuario.
- Mejorar la aceptación social de esta innovación, mostrando testimonios de agricultores y garantizando que la solución es percibida como algo positivo, seguro y sencillo.
- Consolidar un modelo de negocio estable, que no dependa de ayudas puntuales, sino que sea viable por sí mismo.

Cómo lo vamos a conseguir

Para lograrlo, vamos a trabajar en cinco grandes líneas de acción que se complementan entre sí:

1. Seguir recogiendo datos y mejorando la tecnología. Aunque los resultados ya han sido excelentes, continuaremos monitorizando las instalaciones, mejorando los sistemas de anclaje y sectorización frente al viento, perfeccionando la fabricación y optimizando la instalación de plantas solares. Cada nueva balsa será una oportunidad

Looking forward: the After - LIFE Plan

A project like H2OLOCK does not end when European funding ends. On the contrary: The most important phase begins now, because that is when everything learned must become an extended, useful and sustainable reality over time.

The After-LIFE Plan is our roadmap for the next three years, from October 2025 to October 2028. It is our commitment to continue disseminating, perfecting and bringing technology to more farmers, more regions and more countries.

Our main objectives

Over the next three years, we will pursue very concrete and measurable goals. The most important of all is replication: We want what has worked in Spain and Portugal to multiply into dozens of new ponds.

- Achieve an additional 230 covered ponds by 2028. That will mean about 490 in total and thousands of cubic meters of water saved each year. More than 1 cubic hectometer (hm³) (hm³) per year.
- Maintain an average evaporation reduction of 80% even in regions with different climatic conditions.
- Generate floating solar energy wherever farmers request it, with plants adapted to the size of their ponds and their needs as a user.
- Improve the social acceptance of this innovation, showing testimonials from farmers and ensuring that the solution is perceived as something positive, safe and simple.
- Consolidate a stable business model, which does not depend on one-off aid, but is viable on its own.

How are we going to get it

To achieve this, we will work on five main lines of action that complement each other

1. Continue to collect data and improve technology. Although the results have already been excellent, we will continue monitoring the facilities, improving the anchoring and sectorization systems against the wind, perfecting the manufacture and optimizing the installation

para aprender y reforzar la confianza en la solución.

2. Expansión comercial organizada.

No basta con tener un buen producto: hay que ponerlo en el mercado de la manera adecuada. Por eso reforzaremos el equipo de ventas, acudiremos a ferias agrícolas, organizaremos jornadas de puertas abiertas en fincas reales y estableceremos alianzas con cooperativas y comunidades de regantes.

3. Comunicación clara y constante.

Queremos que la innovación se entienda de un vistazo. Para ello prepararemos materiales sencillos: vídeos cortos, fichas explicativas, simuladores online que calculen cuánto puede ahorrar cada agricultor, y testimonios en primera persona de quienes ya utilizan la solución.

4. Facilitar la financiación a los agricultores.

Somos conscientes de que muchos agricultores necesitan apoyo económico para invertir en nuevas tecnologías. Por eso crearemos un "paquete de ayuda" que les oriente sobre subvenciones disponibles (como las de la Política Agraria Común o los fondos de recuperación europeos) y les facilite el acceso a financiación.

5. Construir alianzas internacionales.

Aunque el primer mercado natural es el sur de España, miramos también hacia Portugal, Italia, Grecia, Rumanía y, más adelante, hacia países del norte de África, Oriente Medio y América Latina. El reto del agua no tiene fronteras, y H2OLOCK puede ser parte de la respuesta en muchas regiones del mundo.

Quién hará qué

El plan también establece con claridad las responsabilidades:

- ARANA Water Management liderará la parte comercial, la producción y el contacto directo con los agricultores y distribuidores.
 - ARADA Ingeniería continuará investigando y desarrollando mejoras en el comportamiento hidrodinámico de módulos y mantas.
 - Los centros tecnológicos darán soporte en la monitorización, continuando con la recopilación de datos fiables que consoliden los resultados.
- Las asociaciones de regantes y agricultores seguirán siendo un aliado esencial para organizar jornadas demostrativas y acercar la solución a los usuarios finales.

- of solar plants. Each new pond will be an opportunity to learn and reinforce confidence in the solution.

2. Organized commercial expansion.

It is not enough to have a good product: it must be put on the market in the right way. That is why we will strengthen the sales team, attend agricultural fairs, organize open days in real estate and establish alliances with cooperative and irrigation communities.

3. Clear and constant communication.

We want innovation to be understood immediately. For this we will prepare simple materials: short videos, explanatory sheets, online simulators that calculate how much each farmer can save, and first-person testimonials from those who already use the solution.

4. Facilitate funding for farmers.

We are aware that many farmers need financial support to invest in new technologies. That is why we will create an "aid package" that will guide them on available grants (such as those under the Common Agricultural Policy or the European Recovery Funds) and make it easier for them to access funding.

5. Build international alliances.

Although the first natural market is southern Spain, we also look to Portugal, Italy, Greece, Romania and, later, to countries in North Africa, the Middle East and Latin America. The water challenge has no boundaries, and H2OLOCK can be part of the answer in many regions of the world.

Who will do what

The plan also clearly sets out the responsibilities:

- ARANA Water Management will lead the commercial side, production and direct contact with farmers and distributors.
- ARADA Engineering will continue to research and develop improvements in the hydrodynamic behavior of modules and blankets.
- The technology centers will support the monitoring, continuing with the collection of reliable data that consolidates the results.
- The associations of irrigators and farmers will continue to be an essential ally to organize demonstration days and bring the solution closer to the end users.



Planificación realista

No se trata de lanzar promesas al aire, sino de un calendario bien definido de acciones, inversiones y resultados esperados. Durante el primer año (2025–2026) el esfuerzo se concentrará en reforzar la comunicación, ampliar el equipo comercial y consolidar las primeras ventas en mercados cercanos (España y Portugal). En el segundo año (2026–2027) se intensificará la presencia internacional y se abrirán acuerdos con distribuidores en Italia, Grecia y Francia. Y en el tercer año (2027–2028), el objetivo será consolidar la presencia en esos países, mientras se preparan los pasos hacia nuevos mercados.

Realistic planning

It is not about launching promises into the air, but about a well-defined schedule of actions, investments and expected results. During the first year (2025–2026) the effort will focus on strengthening communication, expanding the sales team and consolidating first sales in nearby markets (Spain and Portugal). In the second year (2026–2027) the international presence will be intensified, and agreements will be opened with distributors in Italy, Greece and France. And in the third year (2027–2028), the objective will be to consolidate the presence in these countries, while preparing the steps towards new markets.



Contar la historia: cómo difundiremos H2OLOCK

Una innovación, por muy buena que sea, no puede extenderse si no se comunica bien. Por eso, en el Plan After-LIFE, la difusión y comunicación tienen un papel protagonista. Queremos que los agricultores, las cooperativas, los responsables públicos y la sociedad en general conozcan de primera mano lo que ya hemos conseguido y, sobre todo, lo que está por venir.

La estrategia de comunicación parte de una idea sencilla: hablar claro, con ejemplos y en un lenguaje comprensible. No vamos a abrumar con tecnicismos, sino a mostrar resultados visibles: litros de agua ahorrados, energía generada, testimonios de agricultores satisfechos.

Lo que vamos a contar

- Que cubrir una balsa no es complicado, sino una solución práctica que cualquier agricultor puede adoptar.
- Que el sistema ahorra en torno al 80% de la evaporación, lo que se traduce en miles de litros disponibles para riego.
- Que el agua se mantiene más limpia, eliminando algas y los productos químicos.

Tell the story: how we will spread H2OLOCK

An innovation, however good it may be, cannot be extended if it is not communicated well. Therefore, in the After-LIFE Plan, dissemination and communication have a leading role. We want farmers, cooperatives, public officials and society at large to know first-hand what we have already achieved and, above all, what is to come.

The communication strategy starts with a simple idea: speak clearly, with examples and in understandable language. We are not going to overwhelm with technicalities, but to show visible results: liters of water saved, energy generated, testimonials from satisfied farmers.

What we're going to tell

- That covering a pond is not complicated, but a practical solution that any farmer can adopt.
- That the system saves around 80% of evaporation, which translates into thousands of liters available for irrigation.
- That the water is kept cleaner, eliminating algae and chemicals.
- And, if desired, it can also produce clean solar energy.

- Que, si se quiere, también puede producir energía solar limpia.
- Que ya hay decenas de balsas funcionando con éxito y más de ochenta agricultores que confirman sus beneficios.

Cómo lo vamos a contar

Usaremos diferentes formatos, adaptados a cada público:

- Vídeos cortos y testimonios reales de agricultores. Nada explica mejor que escuchar a quien ya lo usa.
- Materiales divulgativos sencillos, como folletos, fichas técnicas resumidas, cómics o infografías que expliquen en imágenes lo que supone instalar la solución.
- Simuladores online donde cada agricultor pueda calcular cuánto agua y dinero ahorraría en su propia balsa.
- Ferias y congresos agrícolas, donde presentaremos la innovación en contacto directo con los profesionales del sector.
- Jornadas de puertas abiertas (“Open Days”) en fincas que ya cuentan con el sistema, para que otros agricultores puedan verlo en persona y resolver dudas.
- Medios digitales y redes sociales, para dar continuidad y llegar a nuevos públicos de forma constante.

Quién lo contará

- ARANA Water Management liderará la estrategia de comunicación, la presencia en ferias y la elaboración de materiales.
- ARADA Ingeniería lo hará extensivo a su red de clientes y lo incorporará en sus proyectos hidráulicos.
- Los centros tecnológicos aportarán datos fiables, gráficos y resultados de monitorización que respaldarán cada mensaje.
- Las asociaciones de agricultores y regantes serán los anfitriones de las jornadas de demostración y el puente con el mundo rural.

Con qué recursos

Durante los tres años se invertirá en comunicación una cifra significativa, que ronda los 560.000 euros, destinada a reforzar el equipo comercial, producir contenidos de calidad, participar en ferias internacionales y organizar jornadas de puertas abiertas.

- That there are already dozens of ponds operating successfully and more than eighty farmers confirming their benefits.

How we're going to tell

We will use different formats, adapted to each audience:

- Short videos and real testimonies of farmers. Nothing explains it better than listening to those who already use it.
- Simple informative materials, such as brochures, summary technical sheets, comics or infographics that explain in images what it means to install the solution.
- Online simulators where each farmer can calculate how much water and money he would save on his own pond.
- Agricultural fairs and congresses, where we will present innovation in direct contact with professionals in the sector.
- Open Days on farms that already have the system, so that other farmers can see it in person and solve doubts.
- Digital media and social networks, to give continuity and reach new audiences on a constant basis.

Who will tell

- ARANA Water Management will lead the communication strategy, the presence in fairs and the elaboration of materials.
- ARADA Ingeniería will extend it to its customer network and incorporate it into its hydraulic projects.
- Technology centers will provide reliable data, charts and monitoring results to support each message.
- Farmers' and irrigators' associations will host the demonstration days and the bridge with the rural world.

With what resources

During the three years, a significant amount will be invested in communication, which is around 560,000 euros, aimed at strengthening the commercial team, producing quality content, participating in international fairs and organizing open days.

Acción	Responsable principal	Plazo	Fuentes de financiación
Creación de materiales divulgativos (vídeos, folletos, simulador online, cómic explicativo)	ARANA, con apoyo de CTC para los datos	Oct 2025 – Mar 2026	Fondos propios + ayudas INFO a comunicación digital
Renovación de la web y campaña en redes sociales	ARANA	Oct 2025 – Dic 2025	Fondos propios
Webinars introductorios en España, Portugal e Italia	ARANA + AVIPE	Ene 2026 – Jun 2026	Fondos propios + programas regionales
Participación en ferias agrícolas (FIMA, InfoAgro, Macfrut, Fruit Attraction, SITEVI, etc.)	ARANA	Abr 2026 – Oct 2028 (cada año)	Fondos propios + ayudas INFO a misiones comerciales
Jornadas de puertas abiertas en fincas piloto	AVIPE y CRL, con soporte de ARANA	3 en 2026, 4 en 2027, 3 en 2028	Fondos propios + asociaciones de regantes
Publicación de testimonios en vídeo y casos de éxito	ARANA	Desde 2025 (continuo)	Fondos propios
Campañas de comunicación institucional (eficiencia hídrica, adaptación al cambio climático)	ARANA + Global Factor	2026–2028	Programas de sostenibilidad (NextGen, PAC)
Expansión de la comunicación internacional (Portugal, Italia, Grecia, Rumanía)	ARANA + distribuidores locales	2027–2028	Fondos propios + ayudas INFO a comunicación digital
Activity/Action	Lead/Responsible	Timeline/Deadline	Funding sources
Creation of informative materials (videos, brochures, online simulator, explanatory comic)	ARANA, with CTC support for data	Oct 2025 – Mar 2026	Own funds + INFO aid for digital communication
Renewal of the website and social media campaign	ARANA	Oct 2025 – Dec 2025	Own funds
Introductory webinars in Spain, Portugal and Italy	ARANA + AVIPE	Jan 2026 – Jun 2026	Own funds + regional programmes
Participation in agricultural fairs (FIMA, InfoAgro, Macfrut, Fruit Attraction, SITEVI, etc.)	ARANA	Apr 2026 – Oct 2028 (each year)	Own funds + INFO support to trade missions
Open days in pilot farms	AVIPE and CRL, with ARANA support	3 in 2026, 4 in 2027, 3 in 2028	Own funds + irrigation associations
Publication of video testimonials and success stories	ARANA	From 2025 (continuous)	Own funds
Institutional communication campaigns (water efficiency, adaptation to climate change)	ARANA + Global Factor	2026–2028	Sustainability programmes (NextGen, PAC)
Expansion of international communication (Portugal, Italy, Greece, Romania)	ARANA + local distributors	2027–2028	Own funds + INFO aid for digital communication

El plan de explotación integral

El plan de explotación integral responde a la pregunta: ¿cómo lograremos que esta innovación se convierta en una práctica habitual en la agricultura de regadío, más allá del proyecto LIFE?

El proyecto H2OLOCK no nació para quedarse en un experimento. Desde el principio, su meta ha sido dar el salto de la demostración a la adopción masiva. Para conseguirlo, no basta con tener una tecnología que funcione: es necesario construir un modelo de explotación sólido, con una propuesta de valor clara, una organización preparada y un plan financiero que asegure su continuidad.

El proyecto ha generado varios resultados clave que ahora pueden convertirse en productos o servicios:

1. Los módulos flotantes EVAPOCONTROL®, que forman la cubierta de las balsas.
2. El sistema EVAPOSOLAR®, que integra paneles solares flotantes sobre la cobertura.
3. La herramienta de monitorización y visión artificial, que permite demostrar con datos el ahorro de agua y el rendimiento.
4. La experiencia de instalación y mantenimiento, que se traduce en manuales, guías y servicios de asistencia para agricultores.

El modelo de negocio

El modelo se basa en una estrategia muy clara:

- Venta directa a agricultores, comunidades de regantes y cooperativas en España y Portugal.
- Alianzas con distribuidores locales en países vecinos como Italia, Grecia, Rumanía, Bélgica, Holanda, Francia o islas como Canarias.
- Servicios complementarios como la instalación llave en mano, la monitorización y el soporte postventa.
- Posibles licencias internacionales a medio plazo en regiones como América Latina o el norte de África.

El precio se calcula de manera que la inversión sea rentable para el agricultor en un plazo corto (entre cinco y siete años), teniendo en cuenta el ahorro de agua, la reducción de químicos y la posible producción de energía solar.





The exploitation plan

The comprehensive exploitation plan answers the question: How will we make this innovation a common practice in irrigated agriculture, beyond the LIFE project?

The H2OLOCK project was not born to stay in an experiment. From the beginning, their goal has been to make the leap from demonstration to mass adoption. To achieve this, it is not enough to have technology that works: it is necessary to build a solid operating model, with a clear value proposition, a prepared organization and a financial plan that ensures its continuity.

The project has generated several key results that can now be turned into products or services:

1. The floating modules EVAPOCONTROL[®], which form the deck of the ponds.
2. The EVAPOSOLAR[®] system, which integrates floating solar panels over the coverage.
3. The machine vision and monitoring tool, which makes it possible to demonstrate water savings and performance with data.
4. Installation and maintenance experience, which translates into manuals, guides and support services for farmers.

The business model

The model is based on a very clear strategy:

- Direct sale to farmers, irrigation communities and cooperatives in Spain and Portugal.
- Partnerships with local distributors in neighboring countries such as Italy, Greece, Romania, Belgium, Holland, France or islands such as the Canary Islands.
- Complementary services such as turnkey installation, monitoring and after-sales support.
- Possible medium-term international licenses in regions such as Latin America or North Africa.

The price is calculated in such a way that the investment is profitable for the farmer in a short term (between five and seven years), taking into account water savings, chemical reduction and the possible production of solar energy.

Los riesgos y cómo los afrontamos

Todo plan serio debe reconocer sus riesgos. En este caso, hemos identificado varios:

- **Tecnológicos:** posibles fallos en los módulos o en las plantas fotovoltaicas.
- **De mercado:** que los agricultores tarden en adoptar la innovación o que surjan competidores más baratos.
- **Financieros:** la necesidad de liquidez para afrontar los picos de producción y las campañas de ventas.
- **Regulatorios:** cambios en las políticas de ayudas o en la normativa ambiental. Si desaparecen las ayudas ambientales, hoy por hoy el negocio puede llegar a ser inviable. Si se obliga a los agricultores a proteger cubriendo, el negocio es exponencial.

Frente a estos riesgos, contamos con estrategias de mitigación: reforzar la calidad de los materiales, diversificar mercados, preparar líneas de financiación flexibles y mantener una comunicación activa con las autoridades y los agricultores.

Quién hará qué

- ARANA Water Management será el motor del negocio, liderando la producción, la venta, las alianzas y el soporte a clientes.
- ARADA Ingeniería continuará investigando y desarrollando mejoras en el comportamiento hidrodinámico de módulos y mantas.
- Las asociaciones de agricultores seguirán siendo claves para dar visibilidad, facilitar la aceptación social, abrir nuevos mercados y presionar a las administraciones para que incrementen sus ayudas para la adopción de estas innovaciones.

Risks and how we deal with them

Any serious plan must recognize its risks. In this case, we have identified several:

- **Technological:** possible failures in modules or photovoltaic plants.
- **Market:** that farmers take time to adopt innovation or that cheaper competitors emerge.
- **Financial:** the need for liquidity to cope with production peaks and sales campaigns.
- **Regulatory:** changes in aid policies or environmental regulations. If environmental aid disappears, business today may become unfeasible. If farmers are forced to protect by covering, the business is exponential.

In the face of these risks, we have mitigation strategies: strengthen the quality of materials, diversify markets, prepare flexible funding lines and maintain active communication with authorities and farmers.

Who will do what

- ARANA Water Management will be the engine of the business, leading production, sales, partnerships and customer support.
- ARADA Engineering will continue to research and develop improvements in the hydrodynamic behavior of modules and blankets.
- Farmers' associations will continue to be key to giving visibility, facilitating social acceptance, opening new markets and pressuring administrations to increase their support for the adoption of these innovations



Tabla del plan de explotación (2025–2028) Operating plan table (2025–2028)

Acción	Responsable principal	Plazo	Fuentes de financiación
Producción industrial estable de módulos EVAPOCONTROL®	ARANA	Continuo, 2025–2028	Fondos propios + ventas
Comercialización en España y Portugal (venta directa a agricultores y comunidades de regantes)	ARANA + AVIPE/CRL	Desde 2025	Fondos propios + programas de inversión agrícola de OPFHs
Expansión internacional en Italia, Grecia y Rumanía mediante distribuidores	ARANA	2026–2027	Fondos propios + alianzas privadas
Desarrollo y venta del sistema EVAPOSOLAR® (energía solar flotante)	ARANA + instaladores eléctricos homologados	Desde 2026	Fondos propios + ayudas a energías renovables
I+D continua en el desarrollo hidrodinámico	ARADA + ARANA	2026–2028	Fondos propios + proyectos de innovación
Elaboración de manuales y guías de instalación y mantenimiento	ARANA + CTC	2025–2026	Fondos propios
Refuerzo de marca y protección de la innovación (propiedad industrial e intelectual)	ARANA	2025–2028	Fondos propios + apoyo legal
Estrategia de mitigación de riesgos (pilotos continuos, diversificación geográfica, refuerzo financiero)	ARANA + ARADA + resto socios	2025–2028	Fondos propios + financiación bancaria
Action	Lead/Responsible	Timeline/Deadline	Funding sources
Stable industrial production of EVAPOCONTROL® modules	ARANA	Continuous, 2025–2028	Own funds + sales
Marketing in Spain and Portugal (direct sale to farmers and irrigation communities)	ARANA + AVIPE/CRL	Since 2025	Own funds + agricultural investment programmes of FVPOs
International expansion in Italy, Greece and Romania through distributors	ARANA	2026–2027	Own funds + private partnerships
Development and sale of the EVAPOSOLAR® system (floating solar energy)	ARANA + approved electrical installers	Since 2026	Own funds + support for renewable energy
Continuous R&D in hydrodynamic development	ARADA + ARANA	2026–2028	Own funds + innovation projects
Development of manuals and guides for installation and maintenance	ARANA + CTC	2025–2026	Own funds
Brand strengthening and protection of innovation (industrial and intellectual property)	ARANA	2025–2028	Own funds + legal support
Risk mitigation strategy (continuous pilots, geographical diversification, financial reinforcement)	ARANA + ARADA + other partners	2025–2028	Own funds + bank financing

Necesidades de financiación (2025–2028)

El proyecto LIFE nos ha permitido dar los primeros pasos y demostrar que la solución funciona. Pero ahora empieza la fase más exigente: convertir la innovación en una realidad comercial que llegue a cientos de agricultores. Y para eso necesitamos recursos.

Hemos hecho un cálculo realista de lo que costará mantener viva y en crecimiento la iniciativa durante los próximos tres años. No hablamos de cifras desorbitadas, sino de las inversiones necesarias para dar continuidad al esfuerzo iniciado.

En qué necesitamos invertir

Las principales necesidades de financiación se agrupan en tres bloques:

1. Expansión comercial y comunicación.

Es la parte más visible: reforzar el equipo de ventas, participar en ferias agrícolas, producir materiales divulgativos y organizar jornadas de puertas abiertas. A lo largo de los tres años, destinaremos en torno a 560.000 euros a estas acciones.

2. Industrialización y mejora del producto.

Aunque los módulos ya funcionan bien, necesitamos invertir en moldes, maquinaria y mejoras de calidad para producir a gran escala y con defectos mínimos. También seguiremos perfeccionando la versión solar y el sistema de monitorización. En este capítulo estimamos unos 500.000 euros en total.

3. Fondo de maniobra.

Como cualquier empresa en crecimiento, necesitaremos liquidez para cubrir picos de tesorería: compra de materiales, anticipos de ferias, fabricación por temporadas. Calculamos que necesitaremos contar con un colchón de al menos 225.000 euros.

De dónde saldrán los fondos

El plan financiero combina varias fuentes:

- Recursos propios. Gran parte de los beneficios obtenidos hasta ahora se reinvertirán en el crecimiento.
- Banca. Contaremos con pólizas de crédito y préstamos en condiciones favorables, apoyados en el carácter innovador del proyecto.

Financing needs (2025–2028)

The LIFE project has allowed us to take the first steps and demonstrate that the solution works. But now begins the most demanding phase: turning innovation into a commercial reality that reaches hundreds of farmers. And for that we need resources.

We have made a realistic estimate of what it will cost to keep the initiative alive and growing over the next three years. We are not talking about exorbitant figures, but about the investments necessary to give continuity to the effort initiated.

What we need to invest in

The main funding needs are grouped into three blocks:

1. Commercial expansion and communication.

It is the most visible part: strengthen the sales team, participate in agricultural fairs, produce information materials and organize open days. Over the three years, we will allocate around 560,000 euros to these actions.

2. Industrialization and improvement of the product.

Although the modules already work well, we need to invest in molds, machinery and quality improvements to produce on a large scale and with minimal defects. We will also continue to refine the solar version and monitoring system. In this chapter we estimate about 500,000 euros in total.

3. Maneuvering background.

Like any growing company, we will need liquidity to cover cash peaks: purchase of materials, trade fair advances, seasonal manufacturing. We estimate that we will need to have a mattress of at least 225,000 euros.

Where the funds will come from

The financial plan combines several sources:

- Own resources. Much of the profits made so far will be reinvested in growth.
- Banking. We will have credit policies and loans on favorable terms, supported by the innovative nature of the project.

- Subvenciones y ayudas públicas. No consideramos que existan muchos programas europeos y nacionales a los que acogernos para la escalabilidad del negocio ahora que la inversión en I+D tanto en eficiencia hídrica como en energías renovables ya está realizada. Más que ayudas a nosotros son necesarias ayudas al agricultor para la implantación: la Política Agraria Común (PAC), los fondos Next Generation de la Unión Europea y ayudas a proyectos de digitalización agrícola.
- Alianzas estratégicas. En caso de querer acelerar aún más, se contempla la posibilidad de incorporar un socio industrial o inversor que aporte capital a cambio de participar en el crecimiento internacional.

- Subsidies and public aid. We do not consider that there are many European and national programs to embrace for the scalability of the business now that the investment in R&D in both water efficiency and renewable energy is already made. More than aiding us, support to the farmer is necessary for the establishment: the Common Agricultural Policy (CAP), EU Next Generation funds and support for agricultural digitalisation projects.
- Strategic alliances. In case of wanting to accelerate even more, the possibility of incorporating an industrial partner or investor that contributes capital in exchange for participating in international growth is contemplated.

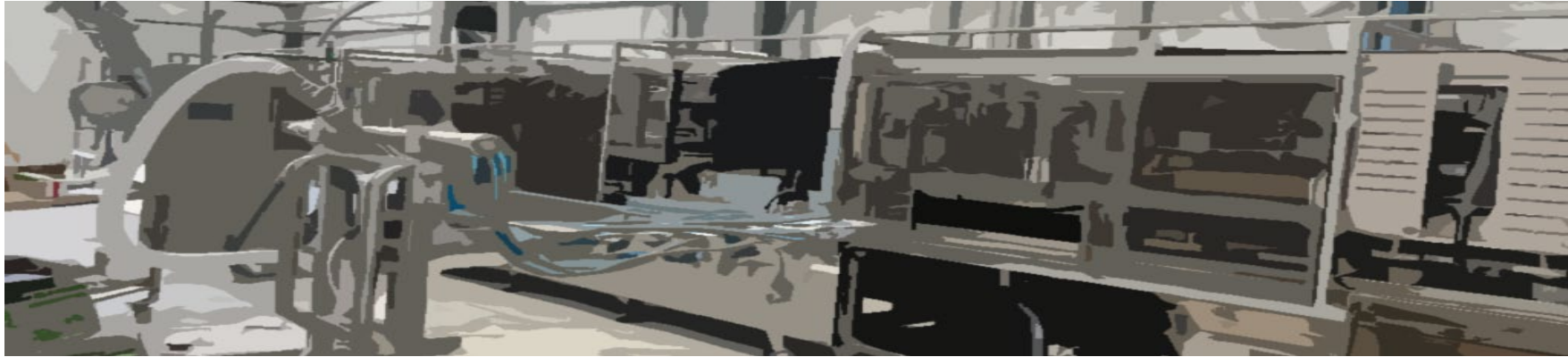


Tabla de necesidades de financiación (2025–2028)

Table of financing needs (2025–2028)

Concepto	Inversión estimada	Posibles fuentes de financiación
Expansión comercial y comunicación (equipo, ferias, materiales, campañas)	560.000 €	Fondos propios + financiación externa + apoyo regional con el INFO (Instituto de Fomento)
Industrialización y mejora del producto (moldes, maquinaria, EVAPOSOLAR®, monitorización)	500.000 €	Fondos propios + CDTI + Next Generation
Fondo de maniobra (tesorería para producción y campañas)	225.000 €	Fondos propios + banca
Total estimado	1.285.000 €	Mezcla de recursos propios, banca y ayudas públicas
Concept	Estimated investment	Possible sources of funding
Commercial expansion and communication (team, fairs, materials, campaigns)	€560,000	Own funds + external financing + regional support with INFO (Instituto de Fomento)
Industrialization and improvement of the product (moulds, machinery, EVAPOSOLAR®, monitoring)	€500,000	Own funds + CDTI + Next Generation
Maneuvering fund (treasury for production and campaigns)	€225,000	Own funds + banking
Estimated total	€1,285,000	Mixture of own resources, banking and public aid

Planificación comercial detallada

El éxito de una innovación no depende solo de su solidez técnica, sino de su capacidad para llegar al mercado. Por eso, la estrategia comercial del After-LIFE H2OLOCK se ha diseñado con una lógica clara: reforzar el equipo, mejorar la visibilidad y multiplicar las oportunidades de venta. El plan no se limita a buenas intenciones: cuenta con una programación de acciones, ferias y congresos concretos, un calendario claro y una inversión definida, que en conjunto asciende a **564.040 euros** en tres años.

A continuación, se detallan las principales líneas de actuación:

Refuerzo del equipo comercial

Durante el periodo 2026–2028 se reforzará el equipo con dos perfiles clave:

- Un SDR/BDR junior (Sales/Business Development Representative), con un coste de 35.000 €/año.
- Un KAM regional senior (Key Account Manager), con un coste de 50.000 €/año.

Estos perfiles asegurarán la atención temprana a nuevos contactos, la cualificación de clientes potenciales y el cierre de acuerdos de mayor envergadura.

- Indicador clave de resultados: alcanzar una tasa de cierre superior al 40% de las oportunidades cualificadas (SQL).

Marketing digital

El agricultor actual también busca soluciones en internet. Por ello, se impulsará un plan digital basado en anuncios en LinkedIn y Google Ads, con un presupuesto de 1.000 €/mes durante 36 meses.

- Cobertura estimada: 25.000 impresiones al mes.
- Indicador clave de resultados: mantener un coste por lead (CPL) inferior a 50 €.

Contenidos técnicos y audiovisuales

Nada explica mejor una innovación que los casos reales. Se elaborarán estudios de casos, fichas informativas y vídeos profesionales, con un coste de 50.000 €/año.

- Indicador clave de resultados: alcanzar al menos 5.000 descargas o visualizaciones anuales y generar 200 leads cualificados (MQL).

Detailed business planning

The success of an innovation depends not only on its technical strength, but on its ability to reach the market. Therefore, the commercial strategy of the After-LIFE H2OLOCK has been designed with clear logic: strengthening the team, improving visibility and multiplying sales opportunities. The plan is not limited to good intentions: It has a program of specific actions, fairs and congresses, a clear timetable and a defined investment, which together amounts to **564,040 euros** in three years.

The following are the main lines of action:

Reinforcement of the commercial team

During the period 2026–2028, the team will be reinforced with two key profiles:

- A junior SDR/BDR (Sales/Business Development Representative), costing €35,000/year.
- A senior regional KAM (Key Account Manager), costing €50,000/year.

These profiles will ensure early attention to new contacts, the qualifications of potential customers and the closing of larger agreements.

- Key result indicator: achieve a closure rate of more than 40% of qualified opportunities (SQL).

Digital marketing

The current farmer is also looking for solutions on the internet. Therefore, a digital plan based on ads on LinkedIn and Google Ads will be promoted, with a budget of € 1,000 / month for 36 months.

- Estimated coverage: 25,000 impressions a month.
- Key result indicator: maintain a cost per lead (CPL) of less than €50.

Technical and audiovisual content

Nothing explains innovation better than in real cases. Case studies, fact sheets and professional videos will be produced at a cost of €50,000/year.

- Key result indicator: achieve at least 5,000 downloads or views per year and generate 200 qualified leads (MQL).

Ferias agrícolas Agricultural fairs

La asistencia a ferias es un eje central de la estrategia. Durante los tres años se acudirá a los principales eventos agrícolas y de gestión del agua en España, Portugal, Italia, Grecia, Francia, Croacia, Rumanía y Arabia Saudí.

Attendance at fairs is a central axis of the strategy. During the three years, the main agricultural and water management events will be attended in Spain, Portugal, Italy, Greece, France, Croatia, Romania and Saudi Arabia.

País	Feria	Ciudad / Fechas	Tipo de presencia	Coste stand (€)	Total estimado (€)	Nota comercial
España	FIMA Agricultura	Zaragoza, feb 2026	Stand 4x4	3.200	~10.240	Feria agrícola más grande del sur de Europa.
España	SMAGUA	Zaragoza, mar 2026	Stand 3x4	2.800	~8.960	Enfoque en gestión del agua. Público objetivo H2OLOCK.
España	FIGAN	Zaragoza, sep 2025	Stand 3x4	2.500	~10.000	Feria ganadera con sección de regadío. Audiencia cooperativas y SAT.
España	Infoagro Exhibition	Almería, may 2025	Stand 3x4	2.200	~8.800	Gran concentración de horticultura intensiva.
España	Expolevante Níjar	Almería, may 2026	Stand 3x4	1.800	~7.200	Local, pero con gran presencia de regantes.
España	Fruit Attraction	Madrid, oct 2027	Stand 4x4	3.500	~14.000	Proyección internacional en frutas y hortalizas.
Portugal	AgroGlobal	Santarém, sep 2026	Stand 4x4	2.500	~10.000	Prioridad alta. Foco en regadío.
Italia	Macfrut	Rímìni, may 2026	Stand 3x4	2.800	~11.200	Alta prioridad. Feria de frutas y verduras con sección de riego.
Italia	Fieragricola	Verona, ene 2027	Stand 4x4	3.500	~14.000	Internacional, maquinaria agrícola y riego.
Grecia	Agrotica	Salónica, ene 2026	Stand 3x4	2.200	~8.800	Prioridad media-alta. Entrada al mercado griego.
Francia	SITEVI	Montpellier, nov 2027	Stand 4x4	4.500	~18.000	Viñedo, olivar, huerto. Alta visibilidad Mediterránea.
Croacia	Feria de Bjelovar	Bjelovar, sep 2027	Stand 3x4	1.800	~7.200	Prioridad media, con distribuidor local.
Rumanía	INDAGRA	Bucarest, oct-nov 2025	Stand 3x4	2.800	~11.200	Feria agrícola rumana. Acceso a fondos FEDER.
Arabia Saudí	Saudi Agriculture	Riad, oct 2026	Stand 3x4	4.100	~16.400	Entrada al mercado MENA si se subvenciona.

Country	Fair	City / Dates	Type of presence	Stand cost (€)	Estimated total (€)	Commercial note
Spain	FIMA Agriculture	Zaragoza, Feb 2026	Stand 4x4	3,200	~10,240	Largest agricultural fair in southern Europe.
Spain	SMAGUA	Zaragoza, Mar 2026	Stand 3x4	2,800	~8,960	Focus on water management. Target audience H2OLOCK.
Spain	FIGAN	Zaragoza, Sep 2025	Stand 3x4	2,500	~10,000	Livestock fair with irrigated section. Cooperative hearing and SAT.
Spain	Infoagro Exhibition	Almeria, May 2025	Stand 3x4	2,200	~8,800	High concentration of intensive horticulture.
Spain	Expolevante Níjar (disambiguation)	Almeria, May 2026	Stand 3x4	1,800	~7,200	Local, but with a large presence of irrigators.
Spain	Fruit Attraction	Madrid, Oct 2027	Stand 4x4	3,500	~14,000	International projection in fruits and vegetables.
Portugal	AgroGlobal	Santarém, Sep 2026	Stand 4x4	2,500	~10,000	High priority. Focus on irrigation.
Italy	Macfrut	Rimini, May 2026	Stand 3x4	2,800	~11,200	High priority. Fruit and vegetable fair with irrigation section.
Italy	Fieragricola	Verona, Jan 2027	Stand 4x4	3,500	~14,000	International, agricultural machinery and irrigation.
Greece	Agrotica	Thessaloniki, Jan 2026	Stand 3x4	2,200	~8,800	Medium-high priority. Entrance to the Greek market.
France	SITEVI	Montpellier, Nov 2027	Stand 4x4	4,500	~18,000	Vineyard, olive grove, orchard. High Mediterranean visibility.
Croatia	Bjelovar Fair	Bjelovar, Sep 2027	Stand 3x4	1,800	~7,200	Medium priority, with local distributor.
Romania	INDAGRA	Bucharest, Oct-Nov 2025	Stand 3x4	2,800	~11,200	Romanian agricultural fair. Access to ERDF funds.
Saudi Arabia	Saudi Agriculture	Riyadh, Oct 2026	Stand 3x4	4,100	~16,400	Entering the MENA market if subsidised.

Congresos técnicos Technical congresses

Además de ferias comerciales, la visibilidad técnica se reforzará con la asistencia a congresos relevantes de agua, riego y agricultura.

In addition to trade fairs, technical visibility will be reinforced by attending relevant water, irrigation and agriculture congresses.

País	Evento	Tipo de presencia	Coste stand/registro (€)	Total estimado (€)
España	XIV Congreso Internacional AEDyR (Tenerife, 2025)	Inscripción + póster opcional	1.200	2.800
España	XVI Congreso Nacional FENACORE (Ciudad Real, 2026)	Stand 3x4 + ponencia técnica	3.000	4.000
Portugal	IMWA 2025 (Oviedo-Braga)	Registro + asistencia técnica	800	2.600
Italia	Acqua Campus @ Macfrut (Rimini, 2025)	Demostración + mini stand	2.500	8.000
Grecia	Greek Water Summit (Atenas, 2025)	Presentación invitada	600	3.400
Francia	SITEVI 2025 (Montpellier)	Stand 4x4	4.500	8.500
Rumanía	INDAGRA 2025 (Bucarest)	Stand comercial + ponencia	2.800	6.200
Europa	EIA Autumn Irrigation Forum (online, 2025)	Soporte online	150	150

Country	Event	Type of presence	Cost stand/registration (€)	Estimated total (€)
Spain	XIV AEDyR International Congress (Spanish Desalination and Reuse Association) (Tenerife, 2025)	Registration + optional poster	1,200	2,800
Spain	XVI National Congress FENACORE (National Federation of Irrigation Communities) (Ciudad Real, 2026)	Stand 3x4 + technical presentation	3,000	4,000
Portugal	IMWA 2025 (Oviedo-Braga)	Registration + technical assistance	800	2,600
Italy	Acqua Campus @ Macfrut (Rimini, 2025)	Demonstration + mini stand	2,500	8,000
Greece	Greek Water Summit (Athens, 2025)	Invited presentation	600	3,400
France	SITEVI 2025 (Montpellier)	Stand 4x4	4,500	8,500
Romania	INDAGRA 2025 (Bucharest)	Commercial stand + presentation	2,800	6,200
Europe	EIA Autumn Irrigation Forum (online, 2025)	Online support	150	150





Jornadas de demostración Demonstration days

Se prevén al menos 10 jornadas de demostración (Open Days) en fincas reales, con un coste de 2.000 €/día, incluyendo logística, ponentes y material gráfico. Estas jornadas son clave para que los agricultores “vean con sus propios ojos” la solución en funcionamiento.

At least 10 days of demonstration (Open Days) are planned in real estate, with a cost of 2,000 € / day, including logistics, speakers and graphic material. These days are key for farmers to "see with their own eyes" the solution in operation.

Cronograma de comercialización y replicación de ventas Sales Marketing and Replication Schedule (2026–2028)

La inversión total prevista es de 564.040 euros en tres años, distribuida así:

The total planned investment is EUR 564,040 over three years, distributed as follows:

2026: €205.480 €

2027: €197.560 €

2028: €161.000 €

Cronograma

Una innovación como H2OLOCK solo puede consolidarse si se acompaña de un calendario claro, con actividades bien planificadas y presupuestos definidos. El plan de replicación de ventas para el periodo 2026–2028 tiene en cuenta la ampliación del equipo comercial, el marketing digital, la producción de contenidos técnicos y audiovisuales, así como la asistencia a ferias, congresos y jornadas de demostración.

Este calendario combina continuidad (campañas digitales, equipo comercial) con eventos clave (ferias internacionales, congresos, jornadas de campo). Se ha aplicado una reducción de costes del 20% en ferias y congresos gracias a la reutilización de soportes expositivos y materiales de comunicación.

- El primer año siembra el mercado con equipo, marketing y primeras ferias internacionales.
- El segundo año amplía el alcance y multiplica la visibilidad en Europa.
- El tercer año consolida la estrategia, mantiene la presión comercial y prepara la siguiente fase post-2028.

El compromiso económico es elevado, pero está diseñado para generar un retorno claro: más de 200 leads anuales, al menos 80 instalaciones en los primeros 12 meses y un ahorro conjunto de más de 1 hectómetro cúbico (hm³)s de agua en 2028.

Año 1 (octubre 2025 – septiembre 2026)

Categoría	Actividad	Ubicación	Coste (€)
Equipo comercial	2 contrataciones (SDR + KAM)	–	85.000
Marketing digital	LinkedIn + Google Ads (12 m)	–	12.000
Contenido técnico	Casos, fichas, vídeos	–	50.000
Feria	Expolevante Níjar (mayo 2026)	Almería	5.760
Feria	AgroGlobal (sep 2026)	Santarém (Ptl)	8.000
Feria	Macfrut (mayo 2026)	Rimini (Italia)	8.960
Feria	Agrotica (ene 2026)	Salónica (Gr)	7.040
Feria	Saudi Agriculture (oct 2026)	Riad (A Saudí)	13.120
Congreso	FENACORE (abr 2026)	Ciudad Real	9.600
Jor puertas abiertas	3 días de demostración	–	6.000
Total anual 2026			205.480 €

Schedule

An innovation like H2OLOCK can only be consolidated if it is accompanied by a clear schedule, with well-planned activities and defined budgets. The sales replication plan for the period 2026–2028 considers the expansion of the sales team, digital marketing, the production of technical and audiovisual content, as well as attendance at fairs, congresses and demonstration days.

This calendar combines continuity (digital campaigns, sales team) with key events (international fairs, congresses, field days). A cost reduction of 20% has been applied in fairs and congresses thanks to the reuse of exhibition media and communication materials.

- The first year shows the market with equipment, marketing and first international fairs.
- The second year expands the reach and multiplies the visibility in Europe.
- The third year consolidates the strategy, maintains commercial pressure and prepares the next phase post-2028.

The economic commitment is high, but it is designed to generate a clear return: more than 200 leads per year, at least 80 installations in the first 12 months and a combined saving of more than 1 cubic hectometer (hm³) of water in 2028.

Year 1 (October 2025 – September 2026)

Category:	Activity	Location	Cost (€)
Commercial equipment	2 recruitments (SDR + KAM)	–	85,000
Digital marketing	LinkedIn + Google Ads (12 m)	–	12,000
Technical content	Case studies, , videos	–	50,000
Fair	Expolevante Nijar (May)	Almeria	5,760
Fair	AgroGlobal (Sep 2026)	Santarém, Pt	8,000
Fair	Macfrut (May 2026)	Rimini (Italy)	8,960
Fair	Agrotica (en 2026)	Thessaloniki, Gr	7,040
Fair	Saudi Agriculture (Oct 2026)	Riyadh, S Arabia	13,120
Congress	FENACORE (Apr 2026)	Ciudad Real	9,600
Open days	3 Days Demonstration	–	6,000
Annual total 2026			€205,480

Año 2 (octubre 2026 – septiembre 2027)**Year 2 (October 2026 – September 2027)**

Categoría	Actividad	Ubicación	Coste (€)	Category:	Activity	Location	Cost (€)
Equipo comercial	2 contrataciones (SDR + KAM)	–	85.000	Commercial equipment	2 recruitments (SDR + KAM)	–	85,000
Marketing digital	LinkedIn + Google Ads (12 m)	–	12.000	Digital marketing	LinkedIn + Google Ads 12m	–	12,000
Contenido técnico	Casos, fichas, vídeos	–	50.000	Technical content	Case studies, videos	–	50,000
Feria	Fruit Attraction (oct 2027)	Madrid	11.200	Fair	Fruit Attraction (oct 2027)	Madrid	11,200
Feria	Fieragricola (ene 2027)	Verona (Italia)	11.200	Fair	Fieragricola (ene 2027)	Verona, Italy	11,200
Feria	SITEVI (nov 2027)	Montpellier (Francia)	14.400	Fair	SITEVI (Nov 2027)	Montpellier	14,400
Feria	Feria de Bjelovar (sep 2027)	Croacia	5.760	Fair	Bjelovar Fair (Sep 2027)	Croatia	5,760
Jor puertas abiertas	4 días de demostración	–	8.000	Open days	4 Days Demonstration	–	8,000
Total anual 2027			197.560 €	Annual total 2027			€197,560

Año 3 (octubre 2027 – octubre 2028)**Year 3 (October 2027 – October 2028)**

Categoría	Actividad	Ubicación	Coste (€)	Category:	Activity	Location	Cost (€)
Equipo comercial	2 contrataciones (SDR + KAM)	–	85.000	Commercial equipment	2 recruitments (SDR + KAM)	–	85,000
Marketing digital	LinkedIn + Google Ads (12 – meses)	–	12.000	Digital marketing	LinkedIn + Google Ads (12 months)	–	12,000
Contenido técnico	Casos, fichas, vídeos	–	50.000	Technical content	Case studies, videos	–	50,000
Congreso	Eventos europeos seleccionados	–	8.000	Congress	Selected European events	–	8,000
Jornadas de puertas abiertas	3 días de demostración	–	6.000	Open days	3 Days Demonstration	–	6,000
Total anual 2028			161.000 €	Annual total 2028			€161,000

El compromiso económico es elevado, pero está diseñado para generar un retorno claro: más de 200 leads anuales, al menos 80 instalaciones en los primeros 12 meses y un ahorro conjunto de más de 1 hectómetro cúbico (hm³) de agua en 2028.

The economic commitment is high, but it is designed to generate a clear return: more than 200 leads per year, at least 80 installations in the first 12 months and a combined saving of more than 1 cubic hectometre (hm³) of water in 2028.



Seguimiento, indicadores de éxito y reglas de decisión

Un plan serio no puede limitarse a definir acciones: también debe establecer cómo se medirá el éxito y cómo se tomarán decisiones si los resultados no son los esperados. El After-LIFE H2OLOCK contará con un sistema de seguimiento basado en indicadores claros, fáciles de entender y directamente vinculados con la replicación de ventas, el ahorro de agua y la generación de energía.

La lógica es sencilla: si algo funciona, lo reforzamos. Si algo no da el resultado previsto, lo ajustamos a tiempo.

Indicadores principales

Los indicadores están pensados para medir resultados de forma objetiva, tanto en el plano comercial como en el ambiental y energético:

- Número de leads generados: al menos 200 por año gracias a ferias, marketing digital y jornadas.
- Conversión de MQL a SQL: al menos un 45% de leads cualificados pasan a ser oportunidades reales.
- Contratos firmados: al menos 80 instalaciones en los primeros 12 meses del After-LIFE.
- Coste por contrato (CPct): inferior a 2.500 €, asegurando la rentabilidad de la inversión en marketing y ventas.
- Agua ahorrada: más de 0,77 hm³ anual en octubre de 2028, fruto de las balsas cubiertas.
- Energía generada: más de 0,8 GWh generadas en instalaciones que incorporen la solución fotovoltaica flotante.
- Satisfacción del cliente: media igual o superior a 4 sobre 5 en encuestas.

Reglas de decisión

Para que estos indicadores no se queden en un informe, el plan incorpora reglas de ajuste dinámico:

- Si el coste por lead (CPL) supera los 150 €, se revisarán las campañas digitales (segmentación, mensajes, canales).
- Si la tasa de cierre baja por debajo del 20%, se reforzará el equipo técnico en las demostraciones y se revisará el argumentario comercial.
- Se realizará una evaluación trimestral de KPIs, con ajustes en tiempo real según los resultados.

Monitoring, success indicators and decision rules

A serious plan cannot be limited to defining actions: It should also establish how success will be measured and how decisions will be made if the results are not as expected. The After-LIFE H2OLOCK will feature a tracking system based on clear, easy-to-understand indicators directly linked to sales replication, water saving and power generation.

The logic is simple: If something works, we reinforce it. If something does not give the expected result, we adjust it on time.

Main indicators

The indicators are designed to measure results objectively, both commercially and in environmental and energy terms:

- Number of leads generated: at least 200 per year thanks to fairs, digital marketing and conferences.
- Conversion from MQL to SQL: at least 45% of qualified leads become real opportunities.
- Contracts signed: at least 80 installations in the first 12 months of the After-LIFE.
- Cost per contract (CPct): less than €2,500, ensuring the return on investment in marketing and sales.
- Water saved: more than 0.77 hm³ per year in October 2028 because of covered ponds.
- Energy generated: more than 0.8 GWh generated in installations incorporating the floating photovoltaic solution.
- Customer Satisfaction: average equal to or greater than 4 out of 5 in surveys.

Decision rules

So that these indicators do not remain in a report, the plan incorporates dynamic adjustment rules:

- If the cost per lead (CPL) exceeds €150, the digital campaigns (segmentation, messages, channels) will be reviewed.
- If the closing rate falls below 20%, the technical team will be reinforced in the demonstrations, and the business case will be reviewed.
- A quarterly evaluation of KPIs will be carried out, with real-time adjustments according to the results.

Tabla de indicadores y reglas de decisión

Indicador	Meta 2028
Leads generados	≥ 200/año
Conversión MQL → SQL	≥ 45%
Contratos firmados	≥ 80 en 12 meses
Coste por contrato (CPCT)	< 2.500 €
Agua ahorrada	> 0,77 hm ³ /año
Energía generada	> 0,8 GWh/año
Satisfacción cliente	≥ 4/5
CPL (coste por lead)	< 50 €
Tasa de cierre	> 40% SQL

Fuente de datos	Regla de decisión si no se cumple
CRM comercial, registros de ferias y marketing digital	Reforzar inversión en captación digital o ferias locales
CRM comercial	Revisar cualificación de leads y procesos SDR
Contratos ARANA	Reforzar demostraciones y testimonios
Finanzas + CRM	Ajustar campañas para bajar coste de adquisición
Monitorización en balsas piloto + extrapolación	Ampliar instalación en regiones de mayor evaporación
Medición en plantas FV	Reforzar EVAPOSOLAR en clientes interesados
Encuestas post-instalación	Mejorar soporte técnico y postventa
Marketing digital	Si CPL > 150 €, ajuste inmediato en campañas
CRM comercial	Si <20%, reforzar argumentario y soporte técnico

Table of indicators and decision rules

Indicator	Target 2028
Leads generated	≥ 200/year
MQL conversion → SQL	≥ 45%
Contracts signed	≥ 80 in 12 months
Cost per contract (CPCT)	< 2,500 €
Water saved	> 0.77 hm ³ /year
Energy generated	> 0.8 GWh/year
Customer satisfaction	≥ 4/5
CPL (cost per lead)	< 50 €
Closing rate	> 40% SQL

Data source	Decision rule if not complied with
CRM (sales), trade-show registrations, and digital analytics	Strengthen investment in digital uptake or local fairs
Commercial CRM	Review lead qualification and SDR processes
ARANA contracts	Strengthen demonstrations and testimonials
Finance + CRM	Adjust campaigns to lower acquisition cost
Monitoring on pilot ponds + extrapolation	Expand installation in regions with higher evaporation
Measurement in PV plants	Reinforce EVAPOSOLAR in interested customers
Post-installation surveys	Improve technical and after-sales support
Digital marketing	If CPL > 150 €, adjust immediately in campaigns
Commercial CRM	If <20%, reinforce argument and technical support



Los riesgos que vemos y cómo vamos a afrontarlos

Ningún plan de futuro está libre de incertidumbre. La agricultura, además, está expuesta a muchos factores externos: el clima, los precios de la energía, la disponibilidad de ayudas públicas o incluso la percepción social de las nuevas tecnologías. Sería poco realista pensar que no habrá obstáculos en el camino.

Por eso, el Plan After-LIFE identifica los principales riesgos que podrían afectar al éxito del proyecto y establece medidas de prevención y respuesta. La idea es sencilla: anticiparse a los problemas para que nunca nos cojan por sorpresa.

Riesgo tecnológico

Aunque los módulos flotantes y el sistema solar han demostrado funcionar muy bien, siempre puede haber imprevistos: piezas que no resisten tanto tiempo como se esperaba, crecimiento de plantas o problemas de anclaje o sectorización en zonas muy ventosas o balsas muy grandes.

Cómo lo afrontamos:

- Producción con estándares de calidad cada vez más altos y materiales más tecnológicos.
- Protocolos de mantenimiento preventivo sencillos para los agricultores. Vigilancia y tareas de limpieza bianuales.
- Anclajes de refuerzo frente al viento en zonas críticas. Sustitución de elementos de polipropileno o nylon por acero inox.
- Seguimiento postventa exhaustivo. Anticipación a problemas.

Riesgo de mercado

Convencer a los agricultores para invertir en una tecnología nueva no siempre es fácil. Puede haber desconfianza, retrasos en la toma de decisiones o incluso competidores que ofrezcan soluciones más baratas (aunque menos eficaces).

Cómo lo afrontamos:

- Comunicación clara y basada en hechos, con testimonios reales de usuarios.
- Jornadas de demostración que permitan “ver para creer”.
- Estrategia de precios realista, que garantice un retorno rápido de la inversión.
- Diferenciación por calidad y fiabilidad, no solo por coste.

The risks we see and how we are going to face them

No future plan is free of uncertainty. Agriculture is also exposed to many external factors: climate, energy prices, the availability of public support or even the social perception of new technologies. It would be unrealistic to think that there will be no obstacles along the way.

Therefore, the After-LIFE Plan identifies the main risks that could affect the success of the project and establishes prevention and response measures. The idea is simple: Anticipate problems so that they never catch us by surprise.

Technological risk

Although floating modules and the solar system have proven to work very well, there can always be unforeseen events: parts that do not withstand as long as expected, plant growth or problems of anchoring or sectoring in very windy areas or very large ponds.

How we deal with it:

- Production with increasingly higher quality standards and more technological materials.
- Simple preventive maintenance protocols for farmers. Monitoring and cleaning tasks biannually.
- Reinforcement anchors against the wind in critical areas. Replacement of polypropylene or nylon elements with stainless steel.
- Comprehensive after-sales monitoring. Anticipation to problems.

Market risk

Convincing farmers to invest in new technology is not always easy. There may be mistrust, delays in decision-making, or even competitors offering cheaper (albeit less effective) solutions.

How we deal with it:

- Clear and fact-based communication, with real user testimonials.
- Demonstration days that allow to “see to believe”.
- Realistic pricing strategy, ensuring a quick return on investment.
- Differentiation by quality and reliability, not only by cost.

Riesgo financiero

Toda expansión requiere liquidez. Si no se gestiona bien el flujo de caja, puede haber dificultades para atender pedidos, fabricar a tiempo o participar en ferias.

Cómo lo afrontamos:

- Fondo de maniobra reservado para cubrir picos de tesorería.
- Diversificación de fuentes de financiación (fondos propios, banca, ayudas).
- Control mensual de tesorería con reglas claras para frenar gastos si es necesario.

Riesgo regulatorio

La Política Agraria Común (PAC) o los fondos europeos de sostenibilidad son una gran oportunidad, pero también pueden cambiar con el tiempo. Este riesgo es crítico. Un giro en las políticas de ayudas podría ralentizar la adopción e incluso hacerla inviable en caso de que desaparecieran las líneas de ayudas, o podría multiplicar exponencialmente su implantación, si incrementara y ampliara sus líneas de ayudas y subvenciones.

Cómo lo afrontamos:

- No depender solo de subvenciones: el producto debe ser rentable por sí mismo. Abrir el mercado a otros sectores con un valor añadido del agua más alto como la industria, la minería o el agua de consumo doméstico. Abrir el mercado a áreas en las que el agua es un artículo de lujo: Islas, y zonas desérticas o semidesérticas.
- Estar presentes en foros agrícolas y ambientales para anticipar cambios. Estar completamente actualizado tecnológicamente y motivar a la competencia en un objetivo común: Que las balsas se cubran mediante algún sistema. Con el tiempo generar un lobby con capacidad para ser interlocutor con las administraciones públicas.
- Adaptar la estrategia de comunicación a los objetivos de cada programa. Programas demostrativos locales ayudarían a las administraciones públicas a tomar medidas de apoyo.

Riesgo social

Toda innovación debe ser aceptada por quienes la usan y por la sociedad en general. Existe el riesgo de que algunos agricultores piensen que cubrir las balsas afecta al paisaje o a la fauna.

Cómo lo afrontamos:

- Campañas de comunicación que expliquen los beneficios ambientales (menos evaporación, menos químicos).
- Estudios de impacto positivo en biodiversidad y calidad del agua en colaboración con asociaciones ecologistas.
- Implicar a asociaciones locales en la difusión y la organización de jornadas.

Financial risk

Any expansion requires liquidity. If cash flow is not well managed, there may be difficulties in meeting orders, manufacturing on time or participating in fairs.

How we deal with it:

- Manoeuvring fund set aside to cover treasury peaks.
 - Diversification of sources of financing (own funds, banking, aid).
- Monthly treasury control with clear rules to curb expenses if necessary.

Regulatory risk

The Common Agricultural Policy (CAP) or European sustainability funds are a great opportunity, but they can also change over time. This risk is critical. A shift in aid policies could slow down adoption and even make it unfeasible should aid lines disappear, or it could exponentially multiply their implementation, if it increased and expanded its aid lines and subsidies.

How we deal with it:

- Not relying only on grants: the product must be profitable by itself. Open the market to other sectors with higher value added value such as industry, mining or domestic water. Open the market to areas where water is a luxury item: Islands, and desert or semi-desert areas.
- Be present in agricultural and environmental forums to anticipate changes. Be fully technologically up-to-date and motivate the competition in a common goal: That the ponds are covered by some system. Over time generate a lobby with the capacity to be an interlocutor with public administrations.
- Adapt the communication strategy to the objectives of each programme. Local demonstration programmes would help public administrations to take supportive measures.

Social risk

All innovation must be accepted by those who use it and by society in general. There is a risk that some farmers may think that covering the ponds affects the landscape or wildlife.

How we deal with it:

- Communication campaigns that explain the environmental benefits (less evaporation, less chemicals).
- Studies of positive impact on biodiversity and water quality in collaboration with environmental associations.
- Involve local associations in the dissemination and organization of conferences.

Conclusión: un futuro con más agua y más vida

Cuando comenzó el proyecto H2OLOCK, partíamos de una preocupación compartida: el agua, ese recurso que siempre dimos por hecho, se estaba convirtiendo en un bien escaso y cada vez más difícil de gestionar. La sequía, las altas temperaturas y las pérdidas invisibles por evaporación amenazaban la sostenibilidad de la agricultura en el sur de Europa.

Hoy, tras años de trabajo, podemos decir con orgullo que hemos encontrado una respuesta. Hemos demostrado que es posible reducir hasta un 80% de la evaporación, que el agua se mantiene más limpia y que, además, podemos aprovechar la superficie de las balsas para producir energía solar flotante. No son teorías: son resultados medidos en el campo, con agricultores reales, que ya utilizan esta innovación en más de ochenta balsas.

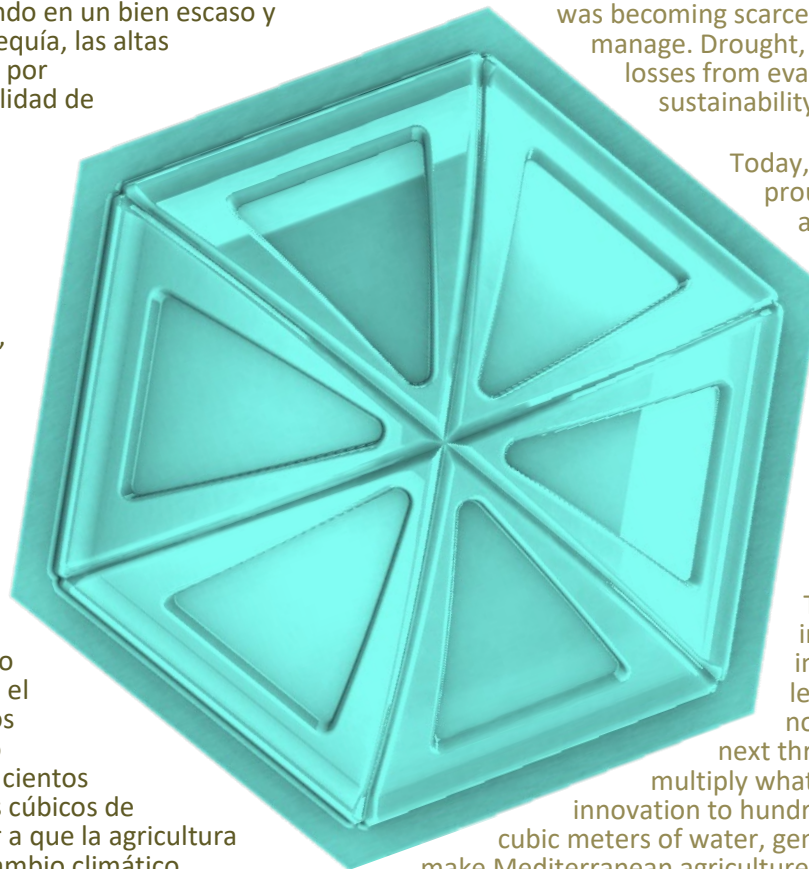
El proyecto LIFE nos dio el impulso inicial. Nos permitió investigar, probar, equivocarnos y aprender. Pero el verdadero reto empieza ahora, con el Plan After-LIFE. Los próximos tres años son la oportunidad para multiplicar lo conseguido: extender la innovación a cientos de balsas, ahorrar millones de metros cúbicos de agua, generar energía limpia y ayudar a que la agricultura mediterránea sea más resistente al cambio climático.

Conclusion: a future with more water and more life

When the H2OLOCK project started, we started from a shared concern: Water, that resource we always took for granted, was becoming scarce and increasingly difficult to manage. Drought, high temperatures and invisible losses from evaporation threatened the sustainability of agriculture in southern Europe.

Today, after years of work, we can proudly say that we have found an answer. We have shown that it is possible to reduce evaporation by up to 80%, that water is kept cleaner and that, in addition, we can take advantage of the surface of the ponds to produce floating solar energy. These are not theories: are results measured in the field, with real farmers already using this innovation on more than eighty ponds.

The LIFE project gave us the initial impetus. It allowed us to investigate, test, make mistakes and learn. But the real challenge starts now, with the After-LIFE Plan. The next three years are the opportunity to multiply what has been achieved: extending innovation to hundreds of ponds, saving millions of cubic meters of water, generating clean energy and helping make Mediterranean agriculture more resilient to climate change.



El plan está claro:

- Sabemos qué queremos lograr (ahorro de agua, energía renovable, agricultores satisfechos).
- Sabemos cómo hacerlo (con comunicación sencilla, un equipo comercial reforzado, ferias, jornadas de demostración y acuerdos con cooperativas).
- Sabemos de dónde saldrá el dinero (fondos propios, banca, ayudas públicas y posibles alianzas estratégicas).
- Y sabemos qué riesgos nos esperan y cómo responderemos a ellos.

No hablamos de un sueño, sino de un camino realista, trazado paso a paso hasta 2028.

Este documento no es solo un plan: es también una invitación. Una invitación a los agricultores para que den el paso de proteger su agua y ganar en autonomía. Una invitación a las administraciones para que apoyen con políticas valientes la eficiencia hídrica y energética. Y una invitación a la sociedad en su conjunto, para que entienda que la innovación no es un lujo, sino una necesidad frente al cambio climático.

El agua que se ahorra hoy es la vida que se asegura mañana. Y con H2OLOCK, esa vida puede seguir fluyendo en los campos, en los pueblos y en las generaciones futuras.

The plan is clear:

- We know what we want to achieve (water saving, renewable energy, satisfied farmers).
- We know how to do it (with simple communication, a reinforced sales team, fairs, demonstration days and agreements with cooperatives).
- We know where the money will come from (own funds, banking, public aid and possible strategic alliances).
- And we know what risks await us and how we will respond to them.

We are not talking about a dream, but a realistic path, traced step by step until 2028.

This document is not just a plan: It's also an invitation. An invitation to farmers to take the step of protecting their water and gaining autonomy. An invitation to administrations to support water and energy efficiency with courageous policies. And an invitation to society as a whole to understand that innovation is not a luxury, but a necessity in the face of climate change.

The water that is saved today is the life that is secured tomorrow. And with H2OLOCK, that life can continue to flow in the fields, in the villages and in future generations.





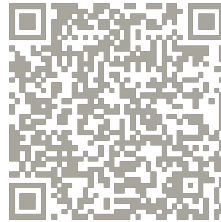
H₂O LOCK

Más información:

<https://h2olock.es>

jm.gimeno@arana-wm.com

h2olock.es



Cofinanciado por la Unión Europea. Las opiniones y puntos de vista expresados son exclusivamente los del autor/es y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea ni los de CINEA. Ni la Unión Europea ni la autoridad concedente pueden ser considerados responsables de los mismos.



Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or CINEA. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.

Con la contribución de
instrumento financiero
LIFE de la Unión Europea