AEE
Asociación Empresarial Eólica

AEE ANNUAL STRATEGIC PARTNERSHIP

2027

Una alianza anual para ganar
POSICIONAMIENTO Y CONEXIÓN
con el sector eólico

No patrocinas nuestros eventos.
Formas parte de la agenda de la eólica durante todo el año.

DOSSIER PATROCINIO ANUAL 2027



EL VALOR DE SER UN PARTNER ESTRATÉGICO

Una relación anual, no un patrocinio puntual

El patrocinio VIP anual evoluciona: de un paquete de eventos a una relación estratégica durante todo el año.

AEE acompaña a sus Strategic Partners a lo largo de toda la agenda sectorial.



AGENDA

Planificación y coordinación de los principales eventos de AEE

CONEXIÓN

Eventos y contenidos con presencia de los profesionales del sector

ACTIVACIÓN

Acciones estratégicas adaptadas a las empresas con flexibilidad a lo largo del año

RELACIÓN

Encuentros selectivos y networking convocados por AEE para sus órganos de gobierno y patrocinadores

LOS 4 ACTIVOS DEL PARTNERSHIP

La propuesta combina activos recurrentes de AEE con activaciones diseñadas junto a las empresas patrocinadoras.

1 “HACER SECTOR”

Formar parte del sector eólico y protagonizar los eventos. Apoyar las actividades de AEE para el desarrollo y crecimiento del sector eólico en España.

2 CONOCIMIENTO

Acceso privilegiado a la agenda, programa y contenidos de los eventos de AEE

3 RELACIÓN & INFLUENCIA

Acceso a profesionales y decisores a través de formatos de networking. Encuentros selectivos solo para las empresas strategic partners y miembros de los órganos de gobierno de AEE.

4 POSICIONAMIENTO

Presencia de marca en la comunicación, eventos y soportes de AEE. Visibilidad y reconocimiento como empresa comprometida con el sector eólico.

AGENDA ANUAL DE CONEXIÓN

Los eventos son una parte del partnership: el valor está en la relación que se construye alrededor de ellos y la oportunidad de exponer posicionamientos.

Ejemplos de agenda: Wind Business Forum (4 FEB 2027) · Wind OPS (OCT 2027)· Gala Eólica (JUN 2027)

1 KNOWLEDGE

Eventos técnicos, mercado, regulación, operación e innovación.

2 NETWORKING

Encuentros sectoriales y espacios de relación profesional.

3 LEADERSHIP

Encuentros selectivos para alta dirección y grupos reducidos.

4 TERRITORY

Actividades con municipios, cadena de valor y agentes locales.

AEE EXECUTIVE, novedad 2027

Encuentros de alto nivel, selectivos y a puerta cerrada con representantes de las empresas patrocinadoras y las empresas que forman parte de los órganos de gobierno de AEE.

Un nuevo formato para favorecer la conversación directa sobre los asuntos que condicionan el futuro del sector.

Formato adaptable a ámbito nacional o autonómico, y en función del interlocutor o interlocutores.

FORMATO

- Invitados políticos o institucionales con poder decisorio actual o futuro
- Grupos reducidos alto nivel
- Tema concreto
- Participación limitada y selectiva
- Formato "a puerta cerrada" bajo la Regla de Chatham House.

POSIBLES ÁMBITOS:

- Política energética, regulación y mercado
- Industria y cadena de suministro
- Redes e integración
- Territorio y aceptación social
- Eólica marina
- Competitividad y financiación
- Entorno europeo y relaciones bilaterales
- Empleo y formación

ÁMBITOS DE EVOLUCIÓN DEL PATROCINIO

Acciones anuales construidas con las empresas patrocinadoras a partir de las prioridades e intereses estratégicos para el sector.

1 TERRITORIO

Empresa + municipios + agentes locales

2 INSTITUCIONAL

Encuentro con interlocutores relevantes

3 MARCA

Eventos AEE, Annual WindEurope Spain, cadena de valor, tecnología e inversión, exposición de capacidades

4 MEDIA

Visita a instalaciones + encuentro con medios

5 EXECUTIVE

Encuentro cerrado de alta dirección

6 INTERNACIONAL

Conexión con iniciativas y alianzas sectoriales internacionales

POSICIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN

La visibilidad deja de ser un conjunto de soportes aislados y pasa a formar parte de una presencia continuada.

MARCA	Presencia en las principales actividades, soportes y eventos de AEE
CONTENIDOS	Visibilidad vinculada a contenidos y actividad sectorial en Madrid y en las CCAA con mayor interés para el desarrollo eólico
RRSS	Presencia en los canales digitales y en la WEB de AEE
MEDIOS	Oportunidades de visibilidad asociadas a la actividad mediática de AEE
ANUARIO	Presencia en la edición anual –digital- del Anuario Eólico

QUÉ INCLUYE EL STRATEGIC PARTNERSHIP

ACTIVO	STRATEGIC PARTNER
Invitaciones a eventos cortesía AEE (4 invitaciones/evento + ponente)	●
Video promocional y marca en los eventos AEE	●
Prioridad en conocimiento calendario eventos y acceso a listado asistentes	●
Reuniones de coordinación con AEE	●
AEE Executive / encuentros selectivos de influencia	●
Participación en acciones específicas 2027	●
Visibilidad en comunicación AEE	●
Presencia en Anuario Eólico	●
Prioridad en oportunidades de speaker / moderación en los eventos	●

COORDINACIÓN DURANTE TODO EL AÑO

Un partnership estratégico necesita planificación, seguimiento y capacidad de adaptación.

01

PLANIFICAR

Agenda eventos, actividades y definir prioridades y calendario

02

COORDINAR

Anticipar necesidades de participación

03

ACTIVAR

Poner en marcha las acciones acordadas

04

REVISAR

Compartir lecciones aprendidas y próximos pasos PARA MEJORAR

Propuesta: Mantener una reunión de coordinación semestral con los Strategic Partners.

UNA PROPUESTA DISEÑADA PARA SER PROTAGONISTA

El Strategic Partnership parte de una base común y se adapta a las prioridades de las empresas y las prioridades del sector eólico:

27.000 €

por año · precios sin IVA
Facturación finales 2026 o 1º trimestre 2027

A las empresas no asociadas AEE se les aplicará un 20% de recargo sobre los 27.000 euros.

La agenda, los formatos y las contraprestaciones concretas se coordinarán con cada Strategic Partner con antelación.

FORMAR PARTE DE LA AGENDA DE LA EÓLICA TODO EL AÑO

AEE STRATEGIC PARTNERSHIP 2027

Construyamos juntos una relación estratégica adaptada a las prioridades de tu empresa.

eventos@aeeolica.org

www.aeeolica.org

@aeeolica