



Strategic Partner Membership

The Strategic Partner Membership is designed for large companies and organizations seeking to establish a strong and differentiated presence in the United Arab Emirates. This category offers high-level positioning through premium visibility, continuous strategic support, and priority access to key opportunities, including trade missions, specialized advisory services, and exposure through high-impact institutional channels.

I. Administrative Scope and Discounts

- **Community:** Access to the Council's business community, including private WhatsApp groups to facilitate networking, opportunity sharing, and direct connections with other members.
- **Delegates:** Registration of up to two active representatives per company to represent the organization in all activities.
- **Institutional Voting Rights:** Participation with voting rights in the Council's General Assemblies.
- **Partner Discounts:** Special discounts on products and services offered to members of the Peruvian Business Council UAE.

II. Networking Benefits and Institutional Access

- **Inter-Council Events:** Guaranteed participation in Business Council events throughout the year at member-preferred rates. Access to a promotional table package with two complimentary seats for the first Inter-Council event, and AED 1,000 for the second Inter-Council event.
- **Dubai Chamber Connection:** Access and invitations to official business events organized by the Dubai Chamber of Commerce, facilitating integration into the local economic agenda.
- **Exclusive Networking:** Priority invitations, with special rates, to business dinners and private events organized by other international business councils.
- **PBC Events:** Preferred access, with special rates, to events organized by the Peruvian Business Council UAE, enhancing visibility and direct engagement with the business community.
- **Industry Events:** Priority registration and access to industry-specific roundtables.

III. Visibility and Thought Leadership

- **Authority Webinars:** Opportunity to lead webinars for our community of business leaders and professionals, strengthening the positioning of your technical expertise and thought leadership.
- **Advanced Branding:** Inclusion of the organization's logo in the Council's digital materials, such as corporate presentations and other institutional assets, enhancing visibility and brand positioning.
- **Speaking Opportunities:** Priority consideration as a speaker or panelist at PBC events, subject to the strategic relevance of the topic.



- **Advertising:** Guaranteed placement in newsletters and communications through sponsored articles and advertorials.
- **Diamond Visibility:** Premium digital presence through a featured banner on the homepage or other high-traffic sections, with category exclusivity.
- **Institutional Media:** Maximum visibility through prominent inclusion in press releases and institutional communication channels.

IV. Advisory Services and Working Groups

- **Industry Working Groups:** Access to specialized working groups to identify market challenges and co-create solutions alongside other industry leaders.
- **Account Manager:** Assignment of a dedicated Account Manager focused on maximizing the value and utilization of all membership benefits.
- **Sector Advisory:** Support from an assigned Strategic Consultant providing specialized guidance and helping strengthen the organization's market positioning.
- **Institutional Representation:** Assistance in channeling the organization's interests and needs to relevant entities, reinforcing its institutional presence.

V. Trade Missions

- **Priority Participation:** Preferential access to invitations and placement in official trade missions organized by the Council.
- **Access to Key Markets:** Opportunities to explore new markets and establish strategic connections with key stakeholders in the business ecosystem.
- **High-Level Networking:** Direct interaction with business leaders, decision-makers, and government entities at destination markets.
- **Institutional Visibility:** Brand positioning throughout the missions through official agendas, business meetings, and protocol activities.
- **Strategic Support:** Council support in preparing for and maximizing the value of participation in trade missions.
- **Customized Agenda (subject to availability):** Opportunity to coordinate B2B meetings aligned with the organization's strategic interests.



Membresía Strategic Partner

La Membresía **Strategic Partner** está diseñada para empresas grandes y organizaciones que buscan consolidar una presencia sólida y diferenciada en los Emiratos Árabes Unidos. Esta categoría ofrece un posicionamiento de alto nivel mediante visibilidad premium, acompañamiento estratégico continuo y acceso prioritario a oportunidades clave, incluyendo misiones comerciales, asesoría especializada y exposición en canales institucionales de alto impacto.

I. Alcance Administrativo y Descuentos

- **Comunidad:** Acceso a la comunidad Empresarial del Consejo, incluyendo grupos privados de WhatsApp para facilitar el networking, el intercambio de oportunidades y la conexión directa con otros miembros.
- **Delegados:** Registro de hasta 2 personas activas por empresa para representar a la organización en todas las actividades.
- **Voto Institucional:** Participación con derecho a voto en las Asambleas Generales del Consejo.
- **Descuentos para Partners:** Descuentos especiales en productos y servicios ofrecidos a los miembros del Peruvian Business Council UAE.

II. Beneficios de Networking y Acceso Institucional

- **Eventos Inter-Council:** Participación garantizada a los eventos del Consejo Empresarial a lo largo del año, con un precio preferencial de miembro. Acceso a mesa por un precio de promoción con dos sillas sin costo alguno por el primer intercouncil, y 1000 aed por el segundo intercouncil.
- **Conexión con Dubai Chamber:** Acceso e invitaciones a eventos empresariales oficiales de la Dubai Chamber of Commerce, facilitando la integración en la agenda económica local.
- **Networking Exclusivo:** Invitaciones preferenciales, con tarifas especiales, a cenas de negocios y eventos privados organizados por otros consejos empresariales internacionales.
- **Eventos Propios PBC:** Acceso preferencial, con tarifas especiales, en los eventos organizados por el Peruvian Business Council UAE, facilitando visibilidad y conexión directa con la comunidad empresarial.
- **Eventos Sectoriales:** Prioridad de inscripción y acceso a mesas redondas de sectores específicos.

III. Visibilidad y Liderazgo de Opinión

- **Webinars de Autoridad:** Oportunidad de liderar seminarios web dirigidos a nuestra comunidad de empresarios y profesionales, fortaleciendo el posicionamiento de su expertise técnico y liderazgo de pensamiento.



- **Branding Avanzado:** Inclusión del logotipo de la entidad en materiales digitales del Consejo, tales como presentaciones corporativas y otros activos institucionales, fortaleciendo su visibilidad y posicionamiento de marca.
- **Oportunidades de Portavoz:** Participación prioritaria como speaker o panelista en eventos del PBC, sujeta a la relevancia estratégica de los temas.
- **Publicidad:** Inclusión de espacios garantizados en boletines y newsletters, mediante publirreportajes.
- **Visibilidad Diamante:** Presencia digital premium mediante banner destacado en la página principal o secciones de alto tráfico, con exclusividad dentro de la categoría.
- **Medios Institucionales:** Máxima visibilidad a través de presencia destacada en comunicados de prensa y canales institucionales.

IV. Asesoría y Grupos de Trabajo

- **Grupos de Trabajo Sectorial:** Acceso a mesas de trabajo especializadas para identificar desafíos del mercado y co-crear soluciones junto a otros líderes del sector.
- **Gestor de Cuenta:** Asignación de un Gestor de Cuenta dedicado, enfocado en maximizar el aprovechamiento integral de los beneficios.
- **Asesoría Sectorial:** Acompañamiento mediante un Consultor Estratégico asignado para brindar orientación especializada y fortalecer el posicionamiento en el sector.
- **Representación Institucional:** Apoyo en la canalización de intereses y necesidades ante entidades relevantes, fortaleciendo la presencia institucional de la organización.

V. Misiones Comerciales

- **Participación Prioritaria:** Acceso preferencial a invitaciones y cupos en misiones comerciales oficiales organizadas por el Consejo.
- **Acceso a Mercados Clave:** Oportunidades para explorar nuevos mercados y generar conexiones estratégicas con actores relevantes en el ecosistema empresarial.
- **Networking de Alto Nivel:** Interacción directa con líderes empresariales, tomadores de decisión y entidades gubernamentales en destino.
- **Visibilidad Institucional:** Posicionamiento de su marca durante las misiones a través de agendas oficiales, encuentros empresariales y actividades protocolarias.
- **Acompañamiento Estratégico:** Soporte del Consejo en la preparación y aprovechamiento de las misiones para maximizar resultados comerciales.
- **Agenda Personalizada (sujeto a disponibilidad):** Posibilidad de coordinar reuniones B2B alineadas con los intereses estratégicos de la organización.