

MMA SMARTIES
HISPANIC 2025

**EL PREMIO A LA INNOVACIÓN CON
IMPACTO EN LOS NEGOCIOS QUE
RECONOCE A LÍDERES, MARCAS,
AGENCIAS Y MEDIOS.**



MANUAL DE INSCRIPCIÓN MMA SMARTIES HISPANIC 2025

Premiando la innovación

MMA Smarties Hispanic Latam es el premio a la innovación con impacto en los negocios que reconoce a líderes, marcas, agencias y medios. El premio destaca la innovación aplicada en estrategia, ejecución y creatividad de las campañas, proporcionando una plataforma amplia para el reconocimiento en el marketing. MMA Smarties Hispanic LATAM es parte de RECMA y el Ranking WARC Media 100, por lo que ganar un MMA Smarties contribuye al ranking de ambos programas. Las campañas ganadoras son seleccionadas en base a su innovación con impacto en los negocios, y cada caso inscripto es rigurosamente evaluado por un jurado prestigioso de líderes del mercado para asegurar que los premios reflejen los más altos estándares de excelencia.

FECHAS Y VALORES

Fechas

- Período de inscripciones: del 26 de Mayo hasta el 19 de Agosto de 2025
- Plazo final para inscripciones: 19 de Agosto
- Ceremonia de premiación: Octubre 2025

Valores

- Asociados MMA:

- USD 675 - presentación de 1 caso en hasta 2 categorías
- USD 225 - por categoría adicional (mismo caso)

- No Asociados:

- USD 899 - presentación de 1 caso en hasta 2 categorías
- USD 299 - por categoría adicional (mismo caso)

- Descuentos:

- 7.5% OFF por más de 5 casos
- 10% OFF por más de 10 casos
- Contacto: mmahispanic@mmaglobal.com

PAGO

El pago debe realizarse con tarjeta de crédito en USD Dólares Estadounidenses una vez que el caso esté completo y listo para ser presentado directamente en la plataforma de la MMA. Todas las inscripciones destinadas a evaluación deben ser cargadas y estar pagas por completo antes del plazo final de inscripción. La MMA debe recibir el monto total sin posibles retenciones de impuestos derivados de operaciones internacionales. No habrá reembolso para desistencias por parte de los participantes después del plazo oficial de inscripciones, independientemente de cualquier extensión del plazo original. Las solicitudes de los participantes para retirar inscripciones luego del plazo serán atendidas, pero no serán aptas de reembolso o crédito eventual. Las solicitudes con pago pendiente fuera de plazo no estarán sujetas al proceso de evaluación.

ADMISIÓN

- Campañas difundidas en el mercado de Hispanoamérica entre enero de 2024 y julio de 2025 con resultados también proporcionados dentro de ese período. No se aceptarán casos ya presentados en ediciones anteriores a menos que sean fases distintas y/o complementarias.
- La competencia está abierta a todos los involucrados en el ecosistema de marketing (agencias, profesionales de marketing, proveedores de tecnología, medios y canales de comunicación, relaciones públicas y diseño).
- Es responsabilidad de quien inscribe garantizar que cuenta con los derechos de uso de la propiedad intelectual del caso presentado. Asumimos que todas las inscripciones enviadas tienen la autorización previa del cliente/titular de los derechos de la campaña. De ser solicitado, deberá proporcionarnos de inmediato una copia de dicha autorización.
- Todos los formularios de inscripción deben completarse en línea y las inscripciones no se considerarán completas hasta que se haya realizado el pago total.
- El equipo de la MMA puede ponerse en contacto con la agencia/cliente con respecto a cualquier inscripción a petición del jurado en cualquier momento durante el proceso de votación si surgen dudas sobre la implementación o presentación del trabajo.

CATEGORÍAS

Hay 21 categorías divididas en 3 macro disciplinas distintas:

- Impacto de Marketing (Marketing Impact)
- Impacto de Tecnología y Crecimiento en Medios (Impact Media, Tech & Growth)
- Impacto Creativo e Innovador (Creative & Innovation Impact)

Es posible presentar un caso en tantas categorías como desee. Para aumentar las posibilidades de ganar, considere inscribirlo en varias categorías. Si tiene dudas sobre en qué categoría encajaría mejor una campaña, contáctenos a través del correo electrónico mmahispanic@mmaglobal.com y le ayudaremos con recomendaciones.

4.1. Impacto de Marketing

4.1.1. Experiencia de Marca (Brand Experience):

La categoría "Experiencia de Marca" premia campañas que proporcionan interacciones profundas y memorables con la marca a través de estrategias creativas y uso de tecnología con el objetivo de involucrar y fidelizar consumidores. Los criterios de evaluación se centran en el compromiso innovador, la conexión significativa con el cliente, la integración tecnológica y la capacidad de generar resultados relevantes y un interés duradero. Las campañas ganadoras combinan creatividad con tecnología para crear experiencias que estimulan el crecimiento de la marca.

4.1.2. Impacto Inmediato/Promoción (Instant Impact):

La categoría "Impacto Inmediato/Promoción" busca premiar campañas que involucran a los consumidores de manera creativa y generan resultados rápidos, evidenciando la eficacia de las promociones en el mercado competitivo actual. Los criterios de evaluación se enfocan en la originalidad y la efectividad del compromiso que trae impactos comerciales medibles. Las campañas destacadas deben activar su público de forma ágil con estrategias promocionales que se alineen con los objetivos de la marca y proporcionen resultados inmediatos.

4.1.3. Customer Journey - Generación de Leads/CRM (Customer Journey Marketing - Lead Generation/CRM):

La categoría "Marketing de Customer Journey - Generación de Leads/CRM" está destinada a campañas que han potenciado significativamente el negocio mediante el uso estratégico de tecnologías de marketing como programmatic, inteligencia artificial y automatización, con foco en la personalización y el análisis predictivo para nutrir la relación con los clientes y generar leads. Los criterios evalúan la integración estratégica de tecnología, innovación, resultados comerciales y el retorno sobre inversión. Los casos exitosos deben mostrar cómo el uso de CRM y tecnologías asociadas mejoró las interacciones con los clientes y el impacto en los negocios.

4.1.4. Lanzamiento de Producto y/o Servicio (Product/Service Launch):

La categoría "Lanzamiento de Producto y/o Servicio" destaca campañas que efectivamente lanzaron o relanzaron productos o servicios, enfocando aquellas que generaron interés y ventas desde el comienzo. Los criterios de evaluación juzgan tales campañas por su innovación, ejecución estratégica y sus resultados, buscando aquellas que no solo lanzaron, sino que garantizaron una presencia de mercado duradera y con potencial de crecimiento.

4.1.5. Activismo/Propósito de Marca (Brand Purpose/Activism):

La categoría "Activismo/Propósito de Marca" valora campañas que usan plataformas de marcas para promover causas sociales y cuestiones importantes de la sociedad. Se destaca el papel de las marcas en la promoción del bien común, involucrando desde sostenibilidad hasta activismo social y económico,

resaltando la importancia del uso de la influencia de la marca para impactar significativamente en la sociedad. Los criterios evalúan el impacto social, innovación, compromiso y sostenibilidad de las campañas, destacando aquellas que muestran contribuciones significativas y potencial para beneficios duraderos.

4.1.6. Marketing de Impacto Social (Social Impact Marketing):

La categoría "Marketing de Impacto Social" reconoce campañas que promueven transformaciones sociales significativas, valorando iniciativas que causan un impacto positivo en servicios públicos y responsabilidad social. Los criterios destacan la importancia del impacto social, creatividad y compromiso del público, priorizando resultados mensurables y beneficios duraderos. Las campañas ganadoras son aquellas que contribuyen de forma marcada a causas sociales y demuestran potencial para promover cambios a largo plazo.

4.1.7. Eficiencia: participación de la audiencia impulsada por IA:

Celebra campañas de marketing que utilizan inteligencia artificial para mejorar significativamente la participación de la audiencia. Este premio reconoce los esfuerzos que emplean tecnologías de inteligencia artificial para analizar comportamientos, predecir preferencias, automatizar interacciones y personalizar las comunicaciones a escala. La categoría destaca cómo la IA puede ser una herramienta fundamental para comprender y conectarse con las audiencias de manera más profunda y efectiva, lo que lleva a un mayor compromiso, satisfacción y lealtad.

4.2. Impacto de Tecnología y Crecimiento en Medios

4.2.1. Marketing Omnicanal (Omnichannel Marketing):

La categoría "Marketing Omnichannel" premia campañas que proporcionan una experiencia de cliente armoniosa e integrada a través de múltiples canales, utilizando de manera estratégica y creativa diversos puntos de contacto. Los criterios valoran la coherencia estratégica, integración fluida, uso creativo de los medios y resultados comerciales significativos. Las campañas exitosas demuestran cómo la coordinación entre los canales mejoró la presencia de la marca, involucró a los consumidores en todo el customer journey y produjo impactos comerciales notables. Deben integrar un mínimo de 2 plataformas, siendo ON+OFF o canales distintos en ON. Incluye la publicidad DOOH (integración de la publicidad OOH offline con elementos digitales).

4.2.2. Marketing de Creadores/Influenciadores/Celebridades (Creator/Influencer/Celebrity Marketing):

La categoría "Marketing de Creadores/Influenciadores/Celebridades" valora aquellas campañas que usan este tipo de personalidades para potenciar el engagement con la marca y alcanzar metas de marketing a través de colaboraciones auténticas. Las campañas deben alinear estratégicamente influenciadores con la narrativa de la marca para aumentar la interacción con el consumidor. Los criterios incluyen alineación estratégica, autenticidad, calidad del contenido, compromiso del público, impacto mensurable en los objetivos de marketing e innovación en el contenido. Los casos exitosos combinan influencia de Creadores/Influenciadores/Celebridades con el mensaje de la marca, generando compromiso significativo e impacto en los negocios.

4.2.3. Marketing en Redes Sociales (Social Media Marketing):

La categoría "Marketing en Redes Sociales" reconoce campañas que utilizan eficazmente las redes sociales para alcanzar metas de marketing, enfocándose en el uso estratégico de estas plataformas para generar engagement con las audiencias e impulsar ventas. Los criterios de excelencia incluyen planificación estratégica, creatividad de contenido, construcción de comunidad, impacto en los objetivos de negocios e innovación en tendencias en las redes sociales. Las campañas exitosas demuestran habilidad excepcional en generar engagement con el público, mejorando la visibilidad de la marca y el desempeño del negocio.

4.2.4. Data Insights / Contextual Marketing

La categoría "Data Insights / Contextual Marketing" celebra campañas que aprovechan de forma efectiva el análisis de datos y la tecnología para ofrecer experiencias de marketing personalizadas. Se reconoce el uso estratégico de datos del cliente, insights y contexto para adaptar mensajes de marketing, utilizando plataformas tecnológicas como programmatic, con ofertas que se alinean con las preferencias y comportamientos del público objetivo. Esta categoría destaca la importancia de la toma de decisiones basada en datos para desarrollar estrategias relevantes, altamente efectivas y orientadas a cumplir objetivos de negocio.

4.2.5. Connected TV

Esta categoría celebra las campañas más efectivas e innovadoras que utilizan plataformas programáticas de Connected TV (CTV), aprovechando sus capacidades únicas como la publicidad segmentada, el contenido interactivo y la integración con otras plataformas digitales para crear experiencias atractivas que generen engagement y resultados de negocio medibles. Se reconocen campañas que demuestran un uso estratégico de CTV para alcanzar y conectar con audiencias específicas, destacando una ejecución creativa que vincula el uso innovador de la tecnología con resultados positivos para el negocio.

4.2.6. Marketing con Tecnologías del Futuro (Future Forward Technology Marketing)

La categoría "Marketing con Tecnologías del Futuro" se enfoca en todas aquellas iniciativas construidas con una visión futurista en áreas como Audio, Voz, Tecnología Sónica, Espacial, Realidad Aumentada (AR), Realidad Virtual (VR) y NFTs. Se reconocen campañas que utilizan de manera innovadora estas tecnologías emergentes para crear experiencias de marca inmersivas e interactivas, desafiando los límites del engagement con el consumidor. Esta categoría destaca aquellas campañas que no solo capturan la imaginación del público, sino que también fortalecen su vínculo con la marca a través de interacciones tecnológicas de vanguardia.

4.2.7. O2O / Nuevo Retail / Canales de Venta Innovadores y Tecnológicos

La categoría "O2O (Online to Offline) / New Retail / Innovative & New Tech Sales Channels" celebra campañas que logran conectar de forma efectiva los mundos online y offline, generando experiencias de consumo fluidas que aumentan el engagement y las ventas a través de estrategias y tecnologías de retail innovadoras. Se reconoce la integración visionaria de elementos digitales y físicos en el entorno del comercio, utilizando nuevas tecnologías y plataformas para revolucionar la experiencia de compra, impulsando tanto la interacción online como el tráfico a tiendas físicas.

4.2.8. Uso Innovador de IA en Publicidad (Innovative use of AI in Advertising):

La categoría "Uso Innovador de IA en Publicidad" valora campañas que utilizan la inteligencia artificial para innovar en estrategias publicitarias, mejorando la segmentación, personalización y eficacia de las campañas. Los criterios incluyen la innovación en la implementación de la IA, su eficacia en la personalización y segmentación, el impacto en el desempeño de la campaña, integración creativa y los resultados mensurables, incluyendo el ROI. Las campañas exitosas son aquellas que demuestran cómo la IA puede mejorar sustancialmente los resultados publicitarios, aumentando el compromiso y el retorno sobre inversión.

4.3. Impacto Creativo e Innovador

4.3.1. Experiencia del Cliente (CX)/Experiencia del Usuario (UX) y Diseño (Customer (CX)/User Experience (UX) & Design):

La categoría "Experiencia del Cliente (CX)/Experiencia del Usuario (UX) y Diseño" premia campañas que se destacan en el desarrollo de experiencias superiores para el cliente a través de un diseño innovador y eficaz, aumentando la satisfacción y el compromiso del usuario. Los criterios evalúan la innovación en el diseño, la fluidez del journey del usuario, la armonía entre estética y funcionalidad y el impacto medible en los objetivos

de negocios. Los casos ganadores serán aquellos que demuestren una excelente propuesta de diseño que atienda las necesidades de los usuarios y genere resultados significativos para el negocio y para el engagement del cliente.

4.3.2. Diversidad y Excelencia Inclusiva (Diversity & Inclusive Excellence):

La categoría "Diversidad y Excelencia Inclusiva" premia campañas que promueven la comprensión y la igualdad, destacando el papel del marketing en la construcción de una sociedad inclusiva. Los criterios valoran la representación auténtica y el compromiso que impulsa el cambio social sostenible, buscando campañas que tengan un impacto real en la diversidad e inclusión.

4.3.3. Excelencia creativa impulsada por la IA:

Reconoce campañas que integran excepcionalmente la inteligencia artificial con estrategias creativas, mejorando la efectividad de la publicidad y entregando soluciones de marketing innovadoras. Esta categoría celebra logros notables en el uso creativo de herramientas de inteligencia artificial (incluida la generación de imágenes y videos, síntesis de voz, traducción multilingüe y transmisión en tiempo real) para aumentar la adaptabilidad y el impacto de las campañas de marketing.

4.3.4. Bajo Presupuesto, Gran Impacto (Small Budget, Big Impact Campaign)

La categoría "Bajo Presupuesto, Gran Impacto" reconoce campañas que alcanzan un éxito significativo en marketing con recursos financieros limitados, trabajando con presupuestos no mayores a \$25 mil dólares estadounidenses. Esta categoría destaca el poder de la creatividad y la eficiencia estratégica para generar resultados relevantes, demostrando que un gran impacto no siempre requiere una gran inversión.

4.3.5. Gaming/Gamification y E-Sports:

La categoría "Gaming, Gamification y E-Sports" valora campañas que utilizan gaming y e-sports de manera creativa para generar engagement con el público y alcanzar objetivos de marketing a través de experiencias inmersivas e interactivas. Estas campañas frecuentemente incorporan juegos populares, gamificación o actividades de e-sports como partes esenciales de sus estrategias de marketing. Los criterios incluyen integración innovadora, compromiso comunitario, ejecución creativa, impacto en los objetivos de marketing y resultados medibles, buscando demostrar cómo la inmersión de la marca en el mundo del gaming puede fomentar el compromiso y la lealtad del público, logrando un éxito de marketing cuantificable.

4.3.6. Comercio Electrónico Innovador Integrado y Transmisión en Vivo (Integrated E-commerce Innovation & Live Streaming):

La categoría "Integrated E-commerce Innovation & Live Streaming" premia campañas que incorporan estrategias digitales, incluyendo transmisión en vivo, para enriquecer la experiencia de e-commerce y promover el crecimiento del negocio. Los criterios evalúan innovación, integración de herramientas digitales, engagement del consumidor, impacto mensurable en los negocios, además de sostenibilidad y escalabilidad. Las campañas exitosas demuestran resultados medibles y un uso excepcional de soluciones digitales integradas que mejoran significativamente la experiencia de compra online.

FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

- Todas las inscripciones deben presentarse para evaluación exactamente como fueron implementadas. Las inscripciones para el programa de Hispanic pueden ser presentadas en español y si el video del caso o materiales están en inglés, deben estar subtítulos.
- Las inscripciones deben hacerse utilizando la herramienta en línea. La falta de información estará sujeta a descalificación.
- **Mucha atención para seleccionar un país de HISPANIC LATAM en el menú desplegable "ENTER COUNTRY" y en su respectiva columna en el formulario en línea. CUIDADO PARA NO MARCAR EN LA COLUMNA DE SMARTIES X.**

- Una inscripción se considera enviada solamente después de que se haya realizado el pago.
- **ATENCIÓN:** el nombre dado al caso durante el llenado del formulario se utilizará posteriormente **EXACTAMENTE** de la manera en que fue presentado. La MMA no se responsabiliza por grabaciones posteriores, serigrafías, divulgaciones con nombres o grafías incorrectas en caso de que hayan sido escritas de esa manera.
- **Todas las preguntas deben ser respondidas dentro de las cuatro áreas principales: Estrategia, Ejecución, Creatividad e Impacto en los Negocios.** La escritura debe ser específica y lo más concisa posible. Inscripciones bien escritas tienen mayores probabilidades de ser ganadoras.
- La historia de la campaña debe ser corta, clara y objetiva, utilizando preferentemente vocabulario simple y párrafos cortos. Al proporcionar resultados, los números concretos y el contexto tendrán un gran peso en cómo se evaluará la inscripción. Proporcionar el contexto en el cual el mercado y la categoría se encuentran en el momento de la campaña será útil para entender la situación y el desafío encontrados en el caso.
- Algunas inscripciones pueden incluir información considerada confidencial por el cliente. Si el cliente no permite que se compartan los resultados, como tasas de respuesta o ventas reales, los resultados pueden expresarse en términos relativos (% de mejora sobre el control, tasa de retorno sobre la inversión, índice de resultados en relación a lo permitido o en relación a campañas anteriores exitosas).
- Para proteger la integridad del proceso de evaluación, no se debe incluir el nombre de la agencia, excepto en los campos específicamente solicitados en el formulario de inscripción. Cualquier mención de la agencia participante en el cuerpo del formulario será motivo de descalificación. La única excepción aplica para campañas de autopromoción de la propia agencia.

CRÉDITOS - FICHA TÉCNICA

Una sección para listar empresas e individuos que trabajaron en su campaña es parte del formulario de inscripción. Liste los individuos de la agencia y del cliente. Los créditos en la lista corta y en el premio del ganador se publicarán exactamente como se escribieron en la inscripción. Los créditos no podrán ser alterados hasta después de la ceremonia de entrega de los SMARTIES. La persona que envíe el formulario de inscripción será considerada el punto de contacto principal y será informada sobre los resultados del premio, así como de sus comunicaciones.

VIDEO DEL CASO

Se recomienda encarecidamente que los participantes complementen el formulario de inscripción escrito con **un video del caso de hasta 2.5 minutos**. Este video debe proporcionar una explicación del proyecto, centrándose en su idea y ejecución innovadora. **El video del caso debe resumir el DESAFÍO, ESTRATEGIA, OBJETIVOS, EJECUCIÓN y RESULTADOS.** Este video será visto por los jueces durante las sesiones de evaluación. Si su inscripción es ganadora, el video también podrá ser utilizado en la premiación de los Smarties, la Galería Smarties en el sitio web de la MMA, en la página de los Smarties en el Hub de Estudios de Caso de Smarties MFT y con fines educativos y mediáticos. Solicitamos que indiquen al momento de enviar la inscripción si existen razones, como licencias musicales, que restrinjan la exhibición pública del video de presentación. Recomendamos que sea explicativo, conciso y que contenga elementos visuales importantes, como videos, imágenes estáticas o cualquier otra filmación relevante. Envíe su video del caso utilizando las siguientes especificaciones en el nombre del archivo: "**número de inscripción + video + nombre de su caso**".

ESPECIFICACIONES DEL VIDEO:

- DURACIÓN MÁXIMA DE HASTA 2.5 MINUTOS
- PROPORCIÓN 16:9
- RESOLUCIÓN MÍNIMA 1280 X 720

- MP4 QuickTime o un enlace incorporado (como en YouTube, Vimeo, etc.)

- Si es posible, el video debe ser alojado por terceros

Finalistas cuyos videos no cumplan con estos requisitos pueden ser solicitados a enviar un nuevo video.

CONSIDERACIONES DE NOTAS

Las inscripciones son evaluadas de acuerdo con 4 criterios de diferentes pesos: estrategia (20%), ejecución (20%), creatividad (20%) e impacto en los negocios (40%).

ESTRATEGIA (20%)

Proporcione una explicación de por qué cree que su inscripción cumple con los criterios o la categoría ingresada.

¿Cuál fue el objetivo estratégico? (aumento de la participación de mercado, reconocimiento de la marca, tiempo de involucramiento con la marca, ventas, leads, etc.)

¿Quién era el público objetivo?

¿Cuál fue la estrategia creativa y de medios?

Contexto (¿Momento específico del mercado? ¿Este es el primer año de la campaña? Si no, ¿cómo se adaptó la estrategia a los resultados anteriores y a las nuevas tecnologías?)

EJECUCIÓN (20%)

Proporcione una explicación de cómo se implementó la campaña

¿Cómo se integró el componente tecnológico a la estrategia y ayudó a alcanzar los resultados?

¿Cómo se combinó la tecnología con mercados y datos demográficos específicos relevantes para la ejecución general de la campaña?

¿Qué tan efectivo fue el uso de los medios?

CREATIVIDAD (20%)

La idea general, piezas creativas y videos de casos deben ser proporcionados. Haga que sea lo más fácil posible para que los jueces puedan entender la campaña.

IMPACTO DE NEGOCIOS (40%)

Incluya resultados, citando las fuentes/respaldos, datos cualitativos y cuantitativos para apoyar las afirmaciones de éxito.

¿La campaña alcanzó sus objetivos y metas?

¿Cuál fue el impacto de la campaña o la tecnología en los negocios del cliente y en el mercado?

¿Cómo recibieron los clientes la campaña?

¿Cuál fue el retorno sobre la inversión (basado en las ventas, ganancias, etc.)?

PUBLICACIÓN DE INSCRIPCIONES

Cualquier material presentado para el premio pasa a ser propiedad de la MMA. Con el fin de promover el premio Smarties, cada participante automáticamente concede a la MMA el derecho y la licencia para reproducir y mostrar todos los materiales de la campaña enviados con fines educativos y publicitarios en el sitio web y/o similares.

SMARTIES

El MMA Smarties Awards es una competencia de propiedad de la MMA, una organización global con sede en la ciudad de Nueva York.

Cada participante asume total responsabilidad por la calidad de las inscripciones y exime a la MMA de cualquier responsabilidad en relación con terceros.

Todos los participantes deberán observar estrictamente las reglas de inscripción. El llenado y la firma/envío del formulario de pago de las inscripciones implicará la aceptación total por parte de cada participante de dichas reglas.

El incumplimiento de cualquiera de las reglas de inscripción resultará en la descalificación automática de la inscripción.

Las decisiones de la MMA en todos los asuntos relacionados con los MMA Smarties Awards serán finales.

Consultá los ganadores de los [MMA Smarties Hispanic 2024](#).

GUÍA PASO A PASO

1. Familiarícese con el premio y sus reglas.
2. Revise las categorías y determine las más adecuadas para sus campañas.
3. Verifique los requisitos de admisión y criterios de evaluación para cada categoría.
4. Reúna sus casos, videos y piezas creativas para apoyar su inscripción.
5. Cree su cuenta [SMARTIES en el sitio web](#); podrá comenzar el formulario de inscripción y regresar en cualquier momento para completarlo antes de enviar.
6. Asegúrese de que todas las campañas, clientes, nombres de agencias y detalles de contacto proporcionados sean correctos, ya que utilizaremos esta información para todos nuestros materiales de comunicación si el caso que inscriba resulta ganador.
7. Obtenga las aprobaciones internas o del cliente necesarias.
8. Complete el formulario de inscripción para todas sus categorías y envíelo antes del plazo, completando el pago.

LISTA DE VERIFICACIÓN DEL FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN ONLINE

- √ Agencia Principal y Contactos del Cliente
- √ Agencias Adicionales / Proveedores de Tecnología
- √ Titular de la Marca
- √ Período de Ejecución de la Campaña

√ Resumen del Caso

√ Estrategia / Creatividad / Ejecución / Impacto en el Negocio (Resultados)

√ Categorías

√ Créditos

√ Permiso de Publicación (autorización para publicar el video de campaña y el caso)

Materiales Creativos

√ Video Caso (máximo 2.5 minutos)

√ Materiales Adjuntos: PDFs, URLs, etc.

FAQs

¿Cómo presento una inscripción?

Todas las inscripciones **DEBEN** ser enviadas online a través de nuestra [plataforma de inscripción](#).

¿Cuál es el período de elegibilidad para presentar una campaña?

El período de elegibilidad de los MMA SMARTIES Hispanic LATAM será del 26 de Mayo hasta el 19 de Agosto de 2025.

¿Cuál es la fecha límite para presentar una campaña a los SMARTIES?

La fecha límite es el 19 de Agosto de 2025

¿Cuál es el costo para participar?

El costo para asociados es de USD 675 (presentación de 1 caso en hasta 2 categorías) y USD 225 por categoría adicional (mismo caso). El costo para quienes no estén asociados es de USD 899 (presentación de 1 caso en hasta 2 categorías) y USD 299 por categoría adicional (mismo caso). Todos los valores están expresados en dólares estadounidenses (USD).

¿Hay un límite en la cantidad de campañas que puedo inscribir?

No, no hay un límite en la cantidad de inscripciones que una organización puede presentar. Podés inscribir una misma campaña en múltiples categorías o regiones, o presentar varias campañas en una sola categoría o región. Se recomienda personalizar cada inscripción según la categoría en la que se participa.

¿Debo incluir un video con mi inscripción?

Sí, se solicita incluir un video con tu inscripción. Todos los videos deben estar alojados en una plataforma de terceros, a menos que se trate de una campaña de autopromoción. Consultá “Especificaciones del Video” en la página 7 para más detalles.

¿Cuáles son las categorías de inscripción de este año?

Consultá las páginas 3 a 6 para ver el detalle completo.

¿Puedo inscribir una misma campaña en más de una categoría?

Sí, podés inscribir una campaña en múltiples categorías. Tené en cuenta que se aplica una tarifa por cada inscripción.

¿Cuándo se anunciará la lista de finalistas (shortlist)?

La lista de finalistas será anunciada públicamente una vez finalizado el proceso de evaluación y recopilación de resultados.

¿Cuándo se anunciarán los ganadores?

Los ganadores se anunciarán durante la Ceremonia de Premiación en Octubre 2025. Consultá el [sitio web](#) del

programa SMARTIES para más información. El jurado de cada programa será el encargado de seleccionar a los ganadores. Si no hay postulaciones adecuadas, el jurado puede decidir no entregar premios en una categoría o región determinada.

¿Qué reciben los ganadores?

Los ganadores recibirán un trofeo SMARTIES en reconocimiento a su logro. Quienes asistan a la ceremonia recibirán su trofeo en el evento. Se entrega un único trofeo por campaña ganadora. Se podrán adquirir duplicados con un costo adicional; los detalles serán enviados por email después de la celebración.

¿Mi inscripción será publicada?

MMA se reserva el derecho de utilizar todo el contenido incluido en la inscripción con fines de investigación, educación y difusión. Los participantes deben asumir que MMA podrá utilizar cualquier contenido incluido en las inscripciones ganadoras. Todo el material creativo, resúmenes de caso y declaraciones de efectividad podrán ser usados en conferencias/eventos de MMA, presentaciones públicas o privadas, el SMARTIES Case Studies Hub, el SMARTIES Business Impact Index, el ANA Knowledge Center y los WARC Partner Awards. MMA Smarties Hispanic LATAM es parte de [RECMA](#) y el [Ranking WARC Media 100](#). Ganar un MMA Smarties contribuye al ranking de ambos programas. Si deseás revisar el contenido antes de su publicación, escribí a mmahispanic@mmaglobal.com.

¿Con quién puedo contactarme para más información?

Por favor, dirigí cualquier consulta adicional a mmahispanic@mmaglobal.com. Tené en cuenta que, a medida que se acerca la fecha límite de inscripción, el volumen de consultas aumenta y las respuestas pueden demorar.