Conocer al rival también es parte del juego limpio

No se trata de pedir ventaja, sino de saber si estás en el terreno adecuado para competir.

Conocer quién más participa permite valorar si hay equidad, evitar desequilibrios y ajustar mejor la propuesta.

Competir a ciegas, sin saber el perfil de los rivales, impide saber si tiene sentido estar ahí.

Cuando se convocan perfiles muy distintos para un mismo reto, el problema no está en las agencias, sino en el briefing.

¿Buscas una boutique creativa, una gran red o una consultora estratégica?

Decidirlo antes es clave.

En **#ConcursosJustos** defendemos convocatorias con rivales comparables y objetivos claros.

¿Has competido en entornos poco definidos o desiguales?

Compartirlo es un paso hacia procesos más justos

