

### 1. ¿Por qué?

¿Por qué haces lo que haces? Cuál es el propósito de tu empresa?  
¿Qué intentas lograr?

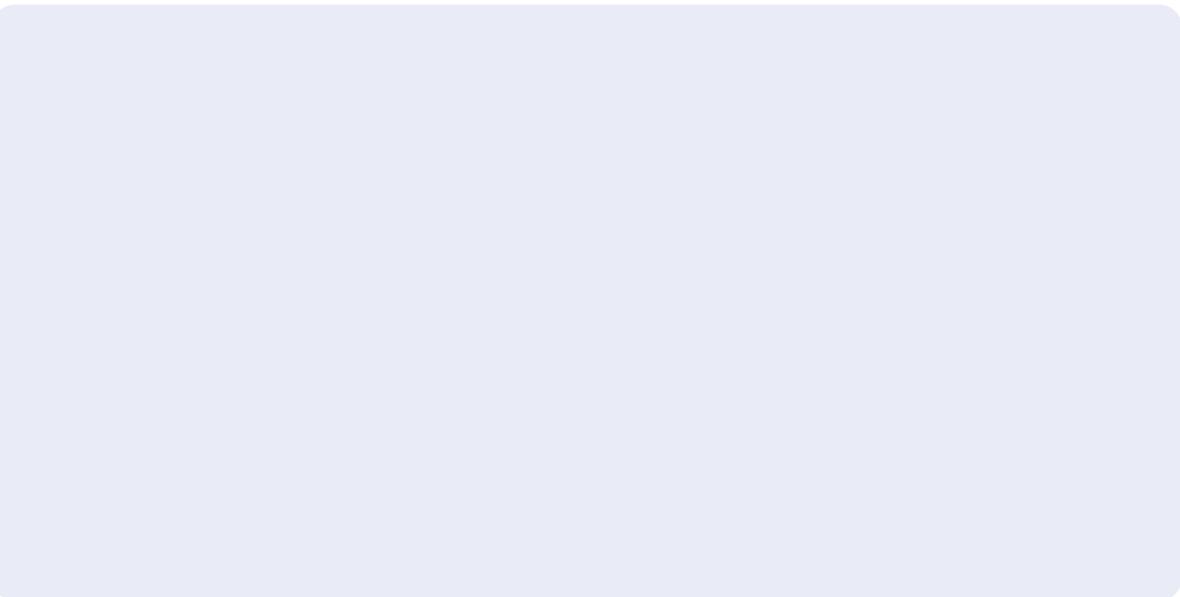
### 2. ¿Donde?

¿Cuál es la visión de su empresa para los próximos 3 a 5 años? ¿ Hacia dónde se dirige? Puedes utilizar el concepto del erizo para orientar tu visión:

- a. ¿En qué puedes ser el mejor del mundo? (y, lo que es igualmente importante, en que no puedes ser el mejor del mundo?).
- b. ¿Qué impulsa tu motor económico? - ¿Cuáles son las actividades que generan mayores beneficios?
- c. ¿Qué es lo que te apasiona profundamente?

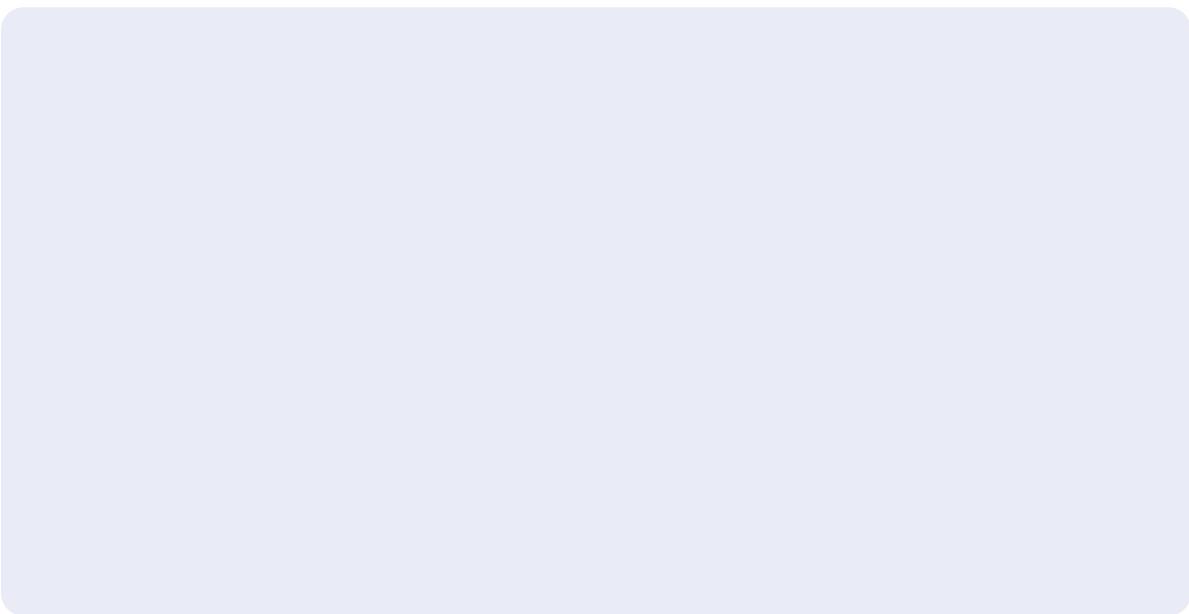
### **3. ¿Qué?**

¿Qué necesitas hacer para cumplir tu propósito (tu **PORQUÉ**) y para llegar a donde quieras llegar (Visión)? ¿Cuáles son los resultados que la empresa quiere obtener? Éstas son las grandes prioridades para los próximos 3 a 5 años.



### **4. ¿Quién?**

¿Quiénes son las personas que deben participar en el proceso de ejecución de la estrategia para que se haga realidad? ¿A quién necesitas para ser ayudado a llevar tu empresa justo al lugar al que quieras llevarla? \* Incluye el equipo interno, los contratistas externos y las nuevas contrataciones previstas.



### **5. ¿Cómo?**

Esta es la forma táctica de lograr los objetivos de la estrategia. ¿Cómo vas a crear los resultados deseados de manera práctica y tangible?

### **6. ¿Cuándo?**

Se trata de asociar un cronograma real a la estrategia general. Marco temporal para el proyecto(s). ¿Cuándo desea lograr los resultados deseados? ¿Cuándo va a empezar?