**1) y 2) en hoja.**

**3)**

**a) Cambiar el sistema eléctrico de calefacción de la alberca a uno de energía solar.** - Estrategia

**b) Construir un camino para recorridos en la naturaleza de cuatro millas.** - Estrategia

**c) Renovar el establo de los caballos.** - Operación

**d) Sustituir la tienda de artículos de golf que por accidente se incendió después de que le cayó un rayo.** - Cumplimiento

**e) Lanzar una nueva campaña promocional con Hawaii Airlines.** - Estrategia

**f) Convertir los 12 acres adyacentes en una reserva de la vida salvaje.** - Estrategia

**g) Actualizar los baños en los condominios que tengan 10 años de antigüedad o más.** – Operación (para que sea de cumplimientos se tendría que haber dañado, pero si lo justifico haciendo esa suposición va a estar bien)

**h) Cambiar los folletos del hotel para que den una imagen de ecoturismo.** - Estrategia

**i) Probar y corregir el plan de respuesta a desastres naturales.** - Cumplimiento

**j) Introducir un sistema de Internet inalámbrico en el café y en las áreas de descanso.** – ~~Operación~~ 🡪 Estratégico (porque dice introducir, antes no existía)

5)a)

Para el **Proyecto 1**:

* Patrocinador poderoso: 9 x 2.0 = 18
* Apoyo a la estrategia del negocio: 5 x 5.0 = 25
* Urgencia: 2×4.0=8
* 70% de las ventas de los nuevos productos: 0×3.0=0
* Competencia: 5×1.0=5
* Llenar un hueco en el mercado: 3×3.0=93 \times 3.0 = 93×3.0=9
* **Total Proyecto 1** = 18+25+8+0+5+9=6518 + 25 + 8 + 0 + 5 + 9 = 6518+25+8+0+5+9=65

Para el **Proyecto 2**:

* Patrocinador poderoso: 7×2.0=14
* Apoyo a la estrategia del negocio: 3×5.0=15
* Urgencia: 0×4.0=0
* 70% de las ventas de los nuevos productos: 2×3.0=6
* Competencia: 3×1.0=3
* Llenar un hueco en el mercado: 5×3.0=15
* **Total Proyecto 2** = 14+15+0+6+3+15=53

Para el **Proyecto 3**:

* Patrocinador poderoso: 10×2.0=20
* Apoyo a la estrategia del negocio: 3×5.0=15
* Urgencia: 10×4.0=4010 \times 4.0 = 40
* 70% de las ventas de los nuevos productos: 10×3.0=30
* Competencia: 8×1.0=8
* Llenar un hueco en el mercado: 10×3.0=30
* **Total Proyecto 3** = 20+15+40+30+8+30=14320 + 15 + 40 + 30 + 8 + 30 = 14320+15+40+30+8+30=143

**Resultados:**

* **Proyecto 3** califica más alto con 143 puntos.
* **Proyecto 2** califica más bajo con 53 puntos.

b) Para el **Proyecto 1**:

* Patrocinador poderoso: 9×5.0=45
* **Nuevo Total Proyecto 1** = 45+25+8+0+5+9=92

Para el **Proyecto 2**:

* Patrocinador poderoso: 7×5.0=35
* **Nuevo Total Proyecto 2** = 35+15+0+6+3+15=7435 + 15 + 0 + 6 + 3 + 15 = 74

Para el **Proyecto 3**:

* Patrocinador poderoso: 10×5.0=50
* **Nuevo Total Proyecto 3** = 50+15+40+30+8+30=17350 + 15 + 40 + 30 + 8 + 30 = 173

**Resultados ajustados:**

* **Proyecto 3** sigue siendo el más alto con 173 puntos.
* **Proyecto 2** sigue siendo el más bajo con 74 puntos.

La selección no cambia; el Proyecto 3 sigue siendo el mejor valorado y el Proyecto 2 el más bajo.

**c) ¿Por qué es importante que los pesos asignados reflejen factores estratégicos clave?**

Es importante porque los pesos determinan qué criterios son más relevantes para la decisión final. Los pesos deben reflejar las prioridades estratégicas de la empresa, asegurando que se elijan proyectos alineados con los objetivos clave, como el crecimiento en ventas, la diferenciación frente a la competencia o la entrada a nuevos mercados. Si los pesos no están bien alineados con la estrategia, la empresa podría priorizar proyectos que no contribuyan significativamente a sus metas a largo plazo.

