7.2 Lean Startup

Preguntas de la PAU de otras comunidades autónomas · resueltas

Qué incluye: las preguntas sobre la metodología lean startup que han salido en la PAU de: Aragón, Castilla y León, La Rioja, País Vasco. Están ordenados por comunidad y, dentro de cada una, del más reciente al más antiguo.

- Cuando un ejercicio del examen trataba varios temas, aquí aparece solo la parte de este apartado, salvo si una parte depende de otra: entonces va completo.
- Las soluciones son orientativas. La puntuación y el formato del examen cambian de una comunidad a otra.

Aragón

Modelo 2026 Ejercicio 3 · f)

La empresa familiar Naranjas SA, ubicada en la Comarca del Matarraña, produce y comercializa naranjas y derivados con marcas diferenciadas y valoradas, buscando llevar al consumidor un producto fresco y poco manipulado. Constituida con 100.000 € de capital social, cuenta hoy con 28 empleados, una facturación de 3,5 millones anuales y una ventaja competitiva basada en sus trabajadores y la organización interna de la empresa. Naranjas, S.A. se enfrenta a diario a la presión por competidores extranjeros de menor coste, el incremento de productos sustitutivos y a la crisis internacional que azota su entorno últimamente, por lo que mantiene una estrategia activa en redes sociales con creadores de contenido. La empresa opera sobre todo en Aragón y exporta parte de su producción a otros países de Europa. Su consejera delegada, Mireia Roro, tras diez años en la empresa, la lidera desde hace dos. Ha impulsado la conciliación de la vida profesional y familiar. Bajo su gestión, la plantilla ha crecido un 30 % y la facturación un 50 %, tras adquirir 150 hectáreas de naranjos, lo que permitió captar más clientes. Además, Naranjas, SA compró el 51 % de una distribuidora alemana para reforzar las exportaciones y en 2025 se comprometió con la holandesa TB para crear una empresa que venda naranjas azules ecológicas, aportando capital mientras TB aportaba los activos intangibles de la nueva compañía. Mireia espera validar este nuevo producto con una metodología ágil y una baja inversión inicial en un futuro cercano. La empresa cuenta con solidez financiera y buena imagen, y su competidor principal ha quebrado. No obstante, sus costes unitarios más altos obligan a fijar precios superiores a la competencia, lo que frena las ventas.

f) Si la nueva compañía, fruto de la alianza entre las empresas Naranjas, S.A. y TB, decidiera seguir una metodología lean startup para diseñar su modelo de negocio, ¿en qué consistiría esta metodología y qué estaría buscando Mireia con su implementación?

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

El lean startup consiste en crear un producto mínimo viable, lanzarlo pronto a un grupo de clientes, medir su respuesta y aprender de ella para mejorarlo, pivotar o abandonarlo (ciclo construir, medir, aprender). Mireia busca validar las naranjas azules con clientes reales gastando poco, reducir el riesgo y la incertidumbre y no invertir mucho dinero en un producto que el mercado quizá no quiera.

Castilla y León

Junio 2026 Test · 11.

11. Las fases de la metodología Lean Startup son: a) crear, medir, aplicar; b) crear, medir, aprender; c) crear, aplicar, rectificar.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

Respuesta correcta: b).

Julio 2025 Test · 12.

12. El objetivo de un producto mínimo viable es: a) probar la hipótesis del negocio; b) satisfacer al público; c) obtener el máximo beneficio.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

Respuesta correcta: a).

Junio 2025 Test · 12.

12. El circuito «crear, medir y aprender» para validar un modelo de negocio es la base de: a) Lean Startup; b) modelo Canvas; c) visual thinking.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

Respuesta correcta: a).

Julio 2024 Test · 14. y 16.

14. La metodología para desarrollar un producto con los mínimos recursos y un producto mínimo viable es: a) Lean Startup; b) modelo Canvas; c) visual thinking.

16. El objetivo de un producto mínimo viable es: a) obtener el máximo beneficio; b) satisfacer al público; c) probar la hipótesis del negocio.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

14. Respuesta correcta: a).

16. Respuesta correcta: c).

Junio 2024 Test · 16.

16. Una ventaja de Lean Startup es: a) profundiza en cómo poner en marcha un negocio tradicional; b) ayuda a determinar de forma ágil qué producto encaja con las necesidades reales del cliente; c) sustituye al plan de marketing y al económico-financiero.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

Respuesta correcta: b).

La Rioja

Extraordinaria 2026 Pregunta 7 · 7.2

7.2 Explique qué es el lean startup y por qué sirve para validar un modelo de negocio.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

El lean startup es un método para crear negocios con pocos recursos y poco riesgo: se lanza un producto mínimo viable, se mide cómo responden los clientes reales y se aprende para mejorar o cambiar de rumbo (ciclo crear, medir, aprender). Sirve para validar el modelo porque comprueba con datos reales si los clientes quieren el producto antes de invertir mucho.

País Vasco

Ordinaria 2026 Pregunta 3 · Opción B · 10 y 1

10 ¿Qué es el contraste de hipótesis en el lean startup?

1 Metodología rápida y experimental para innovar un modelo de negocio.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

10 experimentar con clientes reales para comprobar las ideas.

1 lean startup. 2: determinar el valor diferenciado que la empresa ofrece al cliente. 3: identificar para qué personas u organizaciones se va a crear valor. 4: crear espacios de mercado nuevos, sin competencia, mediante la innovación en valor. 5: analizar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas e interpretar la posición actual. 6: los segmentos de clientes, clasificados según criterios de segmentación. 7: la formación de nuestros trabajadores (es un factor interno). 8: identificar las actividades internas que generan valor y mejorar la competitividad. 9: cuando hay menos competencia y más posibilidad de diferenciarse. 10: experimentar con clientes reales para comprobar las ideas.

Extraordinaria 2026 Pregunta 3 · Opción B · 3 y 4

3 ¿Qué es el contraste de hipótesis en el lean startup?

4 ¿Quiénes son los early adopters?

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

3 hacer experimentos con clientes reales para comprobar las ideas. 4: clientes innovadores que prueban primero el producto. 5: automatizar o digitalizar, cuando sea posible, recursos clave no específicos. 6: si ese canal falla, la capacidad de llegar al cliente se interrumpe o se reduce. 7: compartir recursos y reducir riesgos. 8: ordenar la oferta en ejes clave de diferenciación y posicionamiento. 9: el conjunto de mecanismos de comunicación y entrega que forman todo el ciclo de relación con el cliente. 10: identificar los tipos de clientes dispuestos a recibir valor según su comportamiento.

4 clientes innovadores que prueban primero el producto. 5: automatizar o digitalizar, cuando sea posible, recursos clave no específicos. 6: si ese canal falla, la capacidad de llegar al cliente se interrumpe o se reduce. 7: compartir recursos y reducir riesgos. 8: ordenar la oferta en ejes clave de diferenciación y posicionamiento. 9: el conjunto de mecanismos de comunicación y entrega que forman todo el ciclo de relación con el cliente. 10: identificar los tipos de clientes dispuestos a recibir valor según su comportamiento.