8.6 Herramientas de presentación de un proyecto

Preguntas de la PAU de otras comunidades autónomas · resueltas

Qué incluye: las preguntas sobre el elevator pitch y el storytelling que han salido en la PAU de: Aragón, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Cataluña, Comunitat Valenciana, Extremadura, Murcia, Navarra. 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

Extraordinaria 2026 Ejercicio 3 · d)

El origen de Maximiliana es una historia de ingenio y cariño. Jorge Terreu, un joven estudiante de Ingeniería Informática de Zaragoza, se encontraba de Erasmus en Francia y sentía frustración al no poder comunicarse con su abuela, Maximiliana, quien, a sus 86 años, era incapaz de manejar los smartphones convencionales. Para solucionar este problema, Jorge diseñó un teléfono móvil, eliminando cualquier barrera de uso: sin teclas, sin menús y con respuestas sencillas y estructuradas. Lo que nació como una solución personal pronto demostró su potencial en el mercado. Jorge decidió constituir Maximiliana S.L., transformando su prototipo en un modelo de negocio real. La empresa, que actualmente opera como una pyme con sede en Aragón, ha logrado extender su actividad a todo el territorio nacional. Para conseguir la financiación inicial necesaria para arrancar, Terreu no recurrió a grandes créditos bancarios al principio, sino que perfeccionó su capacidad de comunicación. Utilizó la técnica del Elevator Pitch en diversos concursos de emprendimiento y premios de innovación. Gracias a la claridad de su exposición sobre la viabilidad del proyecto, logró captar el capital y el reconocimiento necesarios para lanzar las primeras unidades. La propuesta de valor de Maximiliana se centra en el producto: un smartphone sencillo, pensado para la tercera edad y controlado remotamente por los familiares a través de una app. Esta simplificación extrema representa una innovación radical en un sector obsesionado con añadir más funciones a los dispositivos. Además, la empresa lleva en su ADN un fuerte componente social: su misión principal no es solo vender terminales, sino combatir la soledad no deseada y reducir la brecha digital que aísla a la tercera edad. Con el éxito consolidado en España, la start-up ya vislumbra un futuro en el que su tecnología pueda cruzar fronteras e internacionalizarse.

d) ¿Cómo se llama y en qué consiste el mecanismo que utilizó el fundador de Maximiliana para presentar su modelo de negocio inicial y obtener la financiación inicial para su puesta en marcha?

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

El elevator pitch. Parte de que el público (inversores, jurado) no tiene tiempo, así que se presenta el proyecto de forma resumida y atractiva en uno o dos minutos, lo que dura un viaje en ascensor, para despertar su interés y conseguir reuniones posteriores en las que explicarlo con detalle.

Castilla y León

Julio 2025 Test · 7.

7. Para convencer a un inversor en muy poco tiempo, el empresario puede usar: a) el visual thinking; b) el elevator pitch; c) el modelo Canvas.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA
Respuesta correcta: b).

Junio 2025 Test · 7.

7. Herramienta para explicar una idea de negocio de forma ágil y emotiva para convencer: a) modelo Canvas; b) storytelling; c) visual thinking.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA
Respuesta correcta: b).

Junio 2024 Test · 11.

11. El storytelling es: a) una técnica de prototipado con dibujos; b) un modelo de visual thinking; c) una técnica de comunicación que crea pequeñas historias para atraer al público.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA
Respuesta correcta: c).

Julio 2024 Test · 12.

12. Una descripción atractiva de una idea o negocio para convencer en menos de un minuto es: a) el elevator pitch; b) el modelo Canvas; c) el visual thinking.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA
Respuesta correcta: a).

Castilla-La Mancha

PAU 2024-25 1.1

Storytelling.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA
Técnica de comunicación que consiste en contar una historia (real o verosímil, con personajes, un conflicto y una solución) para transmitir los valores de una marca o un producto y conectar emocionalmente con el cliente. Se usa en publicidad y en la presentación de proyectos porque se recuerda mejor que una lista de datos.

Junio 2024 1.7

Storytelling.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA
Técnica de comunicación que consiste en contar una historia (con personajes, un conflicto y una solución) para transmitir los valores de una marca o un proyecto y conectar emocionalmente con el público, de forma que el mensaje se recuerde mejor.

Cataluña

Ordinaria 2025 Ejercicio 4 · Test · 4.2

4.2 ¿A quién se dirige sobre todo un elevator pitch?

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

a posibles inversores y colaboradores.

Comunitat Valenciana

Ordinaria 2025 Cuestión 3 · Opción A

Opción A Explique qué es el storytelling y su utilidad al presentar proyectos empresariales.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

El storytelling es el arte de comunicar contando una historia: presenta el proyecto como un relato con personajes, un problema y una solución. Es útil porque emociona y conecta con el público (inversores, clientes), hace el mensaje más fácil de recordar y transmite los valores de la empresa mejor que una lista de datos.

Extremadura

Modelo 2025-26 Preguntas 1 a 6 · 5.

La empresa Sunysony S.L. es una empresa con sede en Trujillo (Cáceres) especializada en la instalación y mantenimiento de sistemas de energía solar fotovoltaica para viviendas, empresas y explotaciones agrícolas. Ofrece soluciones personalizadas de autoconsumo energético, desde pequeños paneles solares para viviendas hasta grandes instalaciones para explotaciones agrícolas. Los socios propietarios son los tres hermanos Solana: Luz Solana, Aurora Solana y Helio Solana. Ellos tres decidieron poner en marcha la empresa que hoy en día tiene contratados 42 trabajadores e instala paneles por toda Extremadura. Los socios se están planteando ampliar la empresa para lo que necesitan financiación adicional y, para ello, posiblemente nuevos inversores.

5. Los hermanos Solana buscan la financiación necesaria en la Feria de Emprendedores Jóvenes Robotizados de Badajoz (FEJOROBA) y les piden que utilicen el elevator pitch. Defina qué es esa herramienta y explique cuál es su utilidad.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

El elevator pitch es una presentación muy breve (entre 30 segundos y 2 minutos, lo que dura un viaje en ascensor) de un proyecto o idea de negocio, clara y atractiva. Sirve para despertar el interés de posibles inversores o socios y conseguir una reunión posterior en la que explicar el proyecto con detalle.

Modelo 2024-25 Preguntas 1 a 6 · 4.

Pistachos del Sur S.A. es una empresa propiedad de seis socios ubicada en la zona sur de Badajoz, especializada en la transformación del pistacho que se recolecta en la región de Extremadura. Dada la naturaleza del pistacho, que requiere un proceso de secado para su posterior consumo, Pistachos del Sur S.A. desempeña un papel crucial en esta etapa de la cadena de producción. Con un equipo de 12 empleados fijos, expandible hasta 20 durante la temporada de mayor actividad, la empresa factura anualmente 1.400.000 euros y cuenta con activos valorados en 4.000.000 euros. Su producto se distribuye por toda España.

4. Pistachos del Sur S.A. está pensando en utilizar la técnica del storytelling. Comente en qué consiste y para qué sirve.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

El storytelling consiste en contar una historia (personajes, origen, valores, conflicto y solución) en torno a la empresa o al producto, en vez de presentar solo datos. Sirve para conectar emocionalmente con los clientes, transmitir los valores de la marca (el pistacho extremeño, el trabajo del campo) y que se recuerde mejor.

Murcia

Junio 2026 Bloque I · Preguntas 1 a 8 · 7.

Grupo Jisap, con sede en Lorca, ha evolucionado desde una pequeña granja de cría de cerdos, fundada por Juan Jiménez García en 1964, hasta convertirse en el importante grupo empresarial que es hoy. En 1995 puso en marcha Mejilor, empresa dedicada a la comercialización de medicamentos y productos zoosanitarios de uso ganadero, y en 1998 constituyó la compañía Piensos Jiménez.

7. Un empleado tiene que presentar el proyecto empresarial en el que trabaja y le han dicho que prepare un elevator pitch. Ayúdele definiendo dicho concepto.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

Un elevator pitch es una presentación breve y persuasiva de una idea, producto, proyecto o empresa, pensada para captar la atención de un inversor, cliente o interlocutor en muy poco tiempo (normalmente entre uno y dos minutos). Conviene estructurarlo así: presentación; problema o necesidad que se resuelve; solución propuesta y qué la hace diferente; beneficios para las partes; y llamada a la acción.

Navarra

Extraordinaria 2025 Prueba teórica · 6

6 Una herramienta para presentar una idea de negocio y captar inversores.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

El elevator pitch: un discurso breve (uno o dos minutos) y atractivo que presenta el problema, la solución, el mercado, la ventaja frente a la competencia, el modelo de ingresos y lo que se pide al inversor. Debe ser claro, memorable y terminar con una llamada a la acción. Se apoya en el storytelling y puede acompañarse de una presentación (pitch deck).