8.9 Simulación y plan de negocio

Preguntas de la PAU de otras comunidades autónomas · resueltas

Qué incluye: las preguntas sobre el plan de negocio que han salido en la PAU de: Castilla y León, Cataluña, Illes Balears, 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.

Castilla y León

Junio 2026 Test · 12.

12. Un plan de negocio tiene que incluir: a) el plan económico-financiero; b) el producto mínimo viable; c) el discurso del ascensor.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

Respuesta correcta: a).

Julio 2025 Test · 11.

11. Un plan de negocio tiene que incluir: a) el producto mínimo viable; b) el elevator pitch; c) el plan económico-financiero.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

Respuesta correcta: c).

Julio 2024 Test · 15.

15. Un plan de negocio tiene que incluir: a) el plan económico-financiero; b) el producto mínimo viable; c) el elevator pitch.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

Respuesta correcta: a).

Junio 2024 Definiciones y pregunta teórica · B

B Pregunta teórica B: el plan de negocio, partes que debe incluir.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

Resumen ejecutivo; presentación de los promotores y de la idea; análisis del entorno y del mercado (DAFO); plan de marketing; plan de producción u operaciones; plan de organización y recursos humanos; forma jurídica y trámites; y plan económico-financiero (inversión, financiación, previsiones de resultados y tesorería).

Cataluña

Ordinaria 2026 Ejercicio 4 · Test · 4.8

4.8 ¿En qué viabilidad del plan de empresa se incluye el análisis de la competencia?

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

viabilidad comercial.

Extraordinaria 2026 Ejercicio 1 · 1.4

Dos hermanos tienen en un pueblo del Empordà una sociedad limitada que elabora y vende productos gastronómicos con materias primas locales. Quieren reutilizar el agua del proceso productivo, filtrándola y depurándola con tecnología natural; cuando su hermana pequeña pregunta cómo funciona, uno de ellos responde que no puede contárselo a nadie porque es una estrategia de la empresa. Tras años de crecimiento se plantean convertirla en sociedad anónima, y uno quiere abrir una sucursal comercial en Flandes, donde crece la demanda de productos mediterráneos, invirtiendo en la propia estructura; el otro duda de su viabilidad comercial y propone hacer un plan de negocio.

1.4 a) ¿Qué tipo de crecimiento y estrategia supone la sucursal en Flandes? b) Explique qué es un plan de negocio. (0,8 puntos)

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

a) Crecimiento interno, porque la empresa aumenta su tamaño invirtiendo en su propia estructura (no compra ni se une a otra empresa). La estrategia es el desarrollo de mercados: los mismos productos en un mercado geográfico nuevo. b) El plan de negocio es un documento que describe de forma clara y ordenada la idea de negocio y cómo se llevará a cabo (mercado, marketing, producción, organización, finanzas y viabilidad); sirve de guía a los promotores y para convencer a socios e inversores.

Illes Balears

Extraordinaria 2026 Bloque teórico · Opcional 4

Opcional 4 La estructura del plan de negocio.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

El plan de negocio es el documento que describe la idea y demuestra que es viable. Estructura: resumen ejecutivo; presentación del proyecto y de los promotores; análisis del mercado y plan de marketing; plan de producción u operaciones; organización y recursos humanos; forma jurídica y trámites legales; plan de inversión y financiación (y previsiones económicas); calendario de puesta en marcha; conclusiones y anexos.

Extraordinaria 2025 Bloque teórico · 6

6 La estructura del plan de negocio.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

El plan de negocio describe la idea y demuestra su viabilidad: resumen ejecutivo, promotores y proyecto, análisis de mercado y plan de marketing, plan de operaciones, organización y recursos humanos, forma jurídica y trámites, plan económico-financiero (inversión, financiación y previsiones), calendario y anexos.

Murcia

Julio 2025 Bloque I · Preguntas 1 a 8 · 7.

Eversia SA (antigua Plásticos Romero) es una empresa líder en el sector del embalaje, especializada en bolsas de compra, bolsas de basura, film y embalaje flexible. Tiene su sede en Molina de Segura, aunque está trasladando la producción a sus nuevas instalaciones de Lorquí, que le permitirán aumentar su capacidad productiva un 50 %. Factura en torno a 100 millones de euros y tiene unos 500 empleados. Es embajadora de UNHCR ACNUR (organización que protege a refugiados y desplazados) y colabora con el Banco de Alimentos de la Región de Murcia.

7. Si un directivo le preguntara qué es un plan de negocio y para qué sirve, ¿cuál sería su respuesta?

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

Es un documento dinámico que recoge de forma ordenada todas las variables del negocio (comerciales, operativas, organizativas, de personal y financieras), desde la idea hasta su puesta en práctica. Utilidad interna: da una visión global, ideas para la gestión y permite valorar la viabilidad técnica, económica y financiera. Utilidad externa: carta de presentación ante clientes, proveedores y entidades financieras.

Junio 2024 Bloque I · Preguntas 1 a 6 · 1.

1. El plan de negocio: concepto y utilidad.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

Documento dinámico que recoge de forma ordenada todas las variables del negocio (comerciales, operativas, organizativas, de personal y financieras), desde la idea hasta la forma de llevarla a la práctica. Utilidad interna: da al emprendedor una visión de conjunto, ideas para su gestión y permite valorar la viabilidad técnica, económica y financiera. Utilidad externa: carta de presentación ante clientes, proveedores y entidades financieras.

Navarra

Ordinaria 2026 Prueba teórica · 4.1

4.1 Tres tipos de viabilidad del plan de negocio y una herramienta para analizar cada uno.

SOLUCIÓN ORIENTATIVA

Viabilidad comercial: estudio de mercado o análisis DAFO, para comprobar si hay clientes. Viabilidad técnica: plan de producción u operaciones, para ver si se dispone de medios y capacidad. Viabilidad económico-financiera: punto muerto, VAN o TIR, para comprobar si será rentable y podrá financiarse. (También la viabilidad legal.)