7.2 Lean Startup

Preguntas competenciales de la PAU (Andalucía) resueltas · 2025, 2026 y orientaciones 2027

Qué incluye: las preguntas competenciales sobre la metodología lean startup que han salido en la PAU de Andalucía en 2025 y 2026, y la del **modelo oficial 2026-2027** (orientaciones para la PAU 2027), con su **solución** y los **criterios oficiales de corrección**.

- Cada pregunta competencial vale **1 punto** y cada problema **2 puntos**.
- Intenta resolverlo antes de mirar la solución y comprueba con los criterios qué se puntúa.

Preguntas competenciales

Orientaciones PAU 2027

Orientaciones PAU 2027 Modelo oficial 2026-2027 · C.3 1 punto

Sofía, una apasionada de la tecnología y el diseño de interiores, ha decidido emprender su propio negocio. Quiere desarrollar una plataforma web basada en la realidad virtual que permita a los usuarios visualizar cómo quedarían diferentes muebles en sus salones antes de comprarlos. Sin embargo, pronto se da cuenta de que desarrollar un software tan avanzado implica una inversión económica enorme y se enfrenta al riesgo de que los clientes no se adapten a esta herramienta. Explique cómo la metodología lean-startup puede ayudar a este emprendedor en la consecución de sus objetivos.

SOLUCIÓN

La metodología **lean startup** permite validar la idea con clientes reales gastando lo mínimo, antes de hacer una gran inversión.

- **Crear un producto mínimo viable (PMV)**: en lugar de desarrollar todo el software, Sofía puede lanzar una versión muy básica (una web sencilla con una demostración, un vídeo o un prototipo con pocos muebles).
- **Medir**: comprobar cuántos usuarios lo prueban, si les resulta útil y si estarían dispuestos a pagar.
- **Aprender**: analizar los datos y la opinión de los clientes y decidir si **perseverar** (seguir mejorando el producto), **pivotar** (cambiar algún aspecto del modelo de negocio) o abandonar.

Así reduce el riesgo de invertir mucho dinero en algo que los clientes no van a usar y desarrolla el producto de forma progresiva, según lo que realmente demanda el mercado.

CRITERIOS OFICIALES DE CORRECCIÓN

Suma hasta 1 punto en total, distribuido así: 0 puntos si contesta incorrectamente o no contesta; hasta 1 punto si explica adecuadamente la metodología lean-startup.

PAU 2026 Convocatoria ordinaria · Suplente 2 · C.1 1 punto

Lucía quiere montar una marisquería online. Antes de invertir dinero en naves o stock, ha creado una página web muy sencilla, en apenas 2 horas, donde solo aparece una foto del producto y un botón de "Iniciar compra" para contabilizar cuánta gente hace clic.

a) ¿Cómo se denomina en la metodología lean startup a esta primera versión básica del producto? Explíquela brevemente.

b) Indique cuál es el objetivo principal que persigue Lucía con esta actuación.

SOLUCIÓN

a) Se denomina **producto mínimo viable (PMV)**: la versión más sencilla y barata del producto que permite lanzarlo al mercado para probarlo con clientes reales, con el mínimo esfuerzo y coste, y aprender de su reacción.

b) El objetivo de Lucía es **validar su idea de negocio**: comprobar si existe demanda real (cuánta gente pulsa «Iniciar compra») antes de invertir en naves y existencias. Así, siguiendo el ciclo **crear-medir-aprender**, reduce el riesgo y decide si sigue adelante, modifica la idea o la abandona.

CRITERIOS OFICIALES DE CORRECCIÓN

Suma hasta 1 punto en total, distribuido así: 0 puntos si contesta incorrectamente o no contesta; hasta 0,2 puntos si identifica correctamente el producto mínimo viable; hasta 0,3 puntos por explicar adecuadamente el producto mínimo viable; hasta 0,5 puntos si explica adecuadamente el objetivo de esta acción.

PAU 2026 Convocatoria extraordinaria · Suplente 2 · C.3 1 punto

Juan José acaba de finalizar su formación y decide lanzarse al mundo del emprendimiento. Para ello, le gustaría crear una aplicación que permita al cliente obtener atención personalizada en materia de alimentación y patrones de consumo saludables. Enseguida, Juan José comprende que esta idea conllevará riesgos y una elevada financiación. Explique brevemente cómo la metodología lean-startup puede ayudar a este emprendedor en la consecución de sus objetivos.

SOLUCIÓN

La **metodología lean startup** propone crear empresas de forma ágil, con poca inversión y aprendiendo de los clientes, para **reducir el riesgo**. Ayuda a Juan José porque:

- En lugar de desarrollar la app completa, crea un **producto mínimo viable (PMV)**: una versión básica y barata para probar la idea con usuarios reales.
- Sigue el ciclo **crear-medir-aprender**: lanza el PMV, mide la reacción de los clientes y aprende qué funciona.
- Con esa información **valida** si hay demanda y decide si mejora la idea, la cambia (**pivotar**) o la abandona.

Así no necesita una gran financiación al principio y evita invertir mucho dinero en un producto que quizá no quiera nadie.

PAU 2025 Titular · Examen B · C.1 1 punto

Un grupo de jóvenes emprendedores tienen idea de lanzar una APP cuyo objetivo sería ayudar de forma individualizada a personas fumadoras a dejar de serlo, en base a sus características personales. Esta aplicación requiere de una importante inversión, tanto en el desarrollo de la misma como en su promoción. Ante las dificultades para conseguir financiación y el importante riesgo que conlleva, se les sugiere utilizar la metodología lean startup. Explique brevemente cómo esta metodología podría ayudar a estos emprendedores a conseguir sus objetivos y qué pasos podrían seguir.

SOLUCIÓN

La metodología **lean startup** permite validar la idea de negocio con poca inversión y bajo riesgo, aprendiendo de los clientes reales antes de invertir mucho. Pasos:

- **Formular hipótesis** sobre el problema (los fumadores necesitan ayuda personalizada) y sobre los clientes.
- **Crear un producto mínimo viable (PMV)**: una versión muy básica de la app (o incluso una web con un formulario) para probarla con usuarios reales.
- **Medir**: cuántos la descargan, la usan, consiguen reducir el consumo o pagarían por ella.
- **Aprender**: analizar los resultados y decidir si perseverar, mejorar el producto o **pivotar** (cambiar algún elemento del modelo de negocio).

Repitiendo el ciclo crear-medir-aprender, solo invierten más cuando la idea está validada, lo que además facilita convencer a inversores.

CRITERIOS OFICIALES DE CORRECCIÓN

Suma hasta 1 punto en total distribuidos así: 0 puntos si contesta incorrectamente o no contesta; hasta 1 punto si responde con claridad, coherencia y cohesión a la cuestión.