8.1 Lienzo de modelo de negocio

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

Qué incluye: las preguntas competenciales sobre el lienzo Canvas y los patrones de modelo de negocio que han salido en la PAU de Andalucía en 2025 y 2026, 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

PAU 2026

PAU 2026 Convocatoria ordinaria · Titular · D.2 1 punto

La cooperativa andaluza Huerta Cercana vende cestas de verduras ecológicas a domicilio en varias ciudades. Hasta ahora han ido improvisando, pero quieren aclarar su modelo de negocio utilizando el modelo Canvas.

a) Indique tres bloques del lienzo de modelo de negocio que considere especialmente importantes para Huerta Cercana y explique brevemente qué debería reflejar cada uno en este caso.

b) Señale una ventaja de usar el modelo Canvas para emprendedores y pequeñas empresas.

SOLUCIÓN

a) Tres bloques especialmente importantes:

- **Propuesta de valor**: verduras ecológicas, frescas y de proximidad, llevadas a casa; comodidad para el cliente y confianza en el origen (producto de cooperativa andaluza).
- **Segmentos de clientes**: familias y personas urbanas preocupadas por la alimentación sana y el medioambiente que valoran recibir la compra en casa.
- **Canales**: tienda online o app para hacer el pedido, reparto a domicilio y redes sociales para darse a conocer.

(También valdrían: relación con los clientes, por ejemplo suscripción semanal; socios clave, como agricultores y empresas de reparto; fuentes de ingresos o estructura de costes.)

b) Ventaja: permite ver en **una sola página** y de forma visual todo el modelo de negocio, detectar huecos o incoherencias y modificarlo con facilidad, sin necesidad de un plan de empresa largo y costoso.

CRITERIOS OFICIALES DE CORRECCIÓN

Suma hasta 1 punto en total distribuido así: 0 puntos si contesta incorrectamente o no contesta; a) hasta 0,75 puntos si cita 3 bloques relevantes (0,25 por cada bloque); b) hasta 0,25 puntos si señala una ventaja clara aplicada a emprendedores/pequeñas empresas.

PAU 2026 Convocatoria ordinaria · Suplente 1 · D.1 1 punto

HP comercializa impresoras con un precio inicial muy asequible, mientras que los cartuchos de tinta son muy costosos. Estas impresoras HP solo funcionan con cartuchos originales de la marca, lo que garantiza calidad y compatibilidad. Además, ofrece un servicio en el que los clientes pagan de manera periódica una cuota mensual basada en la cantidad de impresión que realizan, recibiendo automáticamente los cartuchos necesarios. Esto facilita el uso continuo de las impresoras, asegura que siempre haya tinta disponible y proporciona a la empresa ingresos regulares y previsibles. Identifique y explique los patrones de modelo de negocio que lleva a cabo HP descritos en el texto.

SOLUCIÓN

HP combina dos patrones:

- **Cebo y anzuelo (cebo y gancho)**: vende el producto principal (la impresora) a un precio muy bajo, incluso con poco margen, para atraer clientes, y gana dinero con los consumibles que el cliente tiene que comprar después (los cartuchos caros y exclusivos de la marca).
- **Suscripción**: el cliente paga una cuota periódica (mensual) según lo que imprime y recibe automáticamente los cartuchos. Da a la empresa ingresos regulares y previsibles y fideliza al cliente.

CRITERIOS OFICIALES DE CORRECCIÓN

Suma hasta 1 punto en total distribuido así: 0 puntos si contesta incorrectamente o no contesta; hasta 0,25 puntos por nombrar cada uno de los modelos; hasta 0,25 puntos por la explicación de cada modelo.

PAU 2026 Convocatoria extraordinaria · Suplente 1 · D.1 1 punto

Un emprendedor ofrece un programa de bienestar para personas mayores de 40 años con ejercicios sin pesas que mejoran la musculatura y la movilidad. Para captar clientes graba y publica rutinas de ejercicios y recomendaciones de hábitos saludables en YouTube e Instagram y solo para aquellos que se suscriban, ofrece planes personalizados para cada usuario. Además, complementa su propuesta con suplementos nutricionales como proteína en polvo y creatina, desarrollados en colaboración con un fabricante especializado, y comercializa camisetas de su propia marca a través de su tienda online.

a) Defina qué es el lienzo de modelo de negocio.

b) Identifique a partir del enunciado tres bloques del lienzo de modelo de negocio. Justifique su respuesta.

SOLUCIÓN

a) El **lienzo de modelo de negocio (modelo Canvas)** es una herramienta visual que describe en una sola página cómo una empresa crea, entrega y capta valor, mediante **nueve bloques**: segmentos de clientes, propuesta de valor, canales, relación con los clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costes.

b) Tres bloques identificados:

- **Segmentos de clientes**: personas mayores de 40 años que quieren mejorar su musculatura y movilidad.
- **Canales**: YouTube, Instagram y su tienda online.
- **Fuentes de ingresos**: suscripciones a planes personalizados, venta de suplementos nutricionales y camisetas de su marca.

(También: **socios clave**, el fabricante especializado de suplementos; **propuesta de valor**, programa de bienestar sin pesas; **relación con los clientes**, contenido gratuito y planes personalizados.)

PAU 2025 Suplente 1 · Examen B · D.2 1 punto

La empresa DIGADULT S.A. ha diseñado una aplicación digital que permite a su clientela (generalmente personas adultas próximas a la jubilación) realizar operaciones comerciales, solicitar servicios de salud, contactar con familiares o similar, etc., de una forma segura, cómoda y con facilidad. A tenor de la información suministrada, se trata de ayudar a esta empresa a realizar su lienzo de negocio (canvas) en sus apartados de segmentos de clientes, socios clave y propuesta de valor.

SOLUCIÓN

- **Segmentos de clientes**: personas adultas próximas a la jubilación o ya jubiladas; personas con poca experiencia digital; también sus familiares, que pueden recomendar la app.
- **Socios clave**: centros de salud y servicios sanitarios; comercios y plataformas de venta online; bancos (pagos seguros); empresas de telecomunicaciones y desarrolladores de software; asociaciones de mayores.
- **Propuesta de valor**: una app segura, cómoda y fácil de usar que reúne en un solo lugar compras, gestiones sanitarias y contacto con la familia, favoreciendo la autonomía de las personas mayores.

CRITERIOS OFICIALES DE CORRECCIÓN

Suma hasta 1 punto en total distribuidos así: 0 puntos si contesta incorrectamente o no contesta; 0,3 puntos por aportar sugerencias correctas en uno de los apartados, 0,6 puntos por hacerlo en dos y 1 punto por hacerlo en los tres, pidiendo un mínimo de dos opciones en cada uno.

PAU 2025 Suplente 2 · Examen A · D.1 1 punto

Una conocida plataforma digital de contenidos multimedia ofrece sus servicios de forma gratuita a sus clientes, aunque cobra a los clientes si quieren disfrutar de mejores servicios o servicios extra.

a) ¿Qué patrón de negocio está utilizando esta plataforma?

b) ¿Dónde está el negocio de esta empresa si el producto es ofrecido inicialmente de forma gratuita?

SOLUCIÓN

a) Utiliza el patrón **freemium**: servicio básico gratuito y versión de pago con más prestaciones.

b) El negocio está en conseguir una base muy grande de usuarios gracias a la gratuidad y en que una parte de ellos (aunque sea pequeña) se pase a la **versión de pago** (premium) para tener mejores servicios o servicios extra. Los ingresos de los usuarios de pago cubren el coste de los gratuitos. Además, los usuarios gratuitos pueden generar ingresos por **publicidad** y difunden el servicio, atrayendo nuevos clientes.

CRITERIOS OFICIALES DE CORRECCIÓN

Suma hasta 1 punto en total, distribuido así: 0 puntos si contesta incorrectamente o no contesta; a) 0,25 puntos por responder con corrección; b) hasta 0,75 puntos por responder con claridad, coherencia y cohesión.