8.6 Herramientas de presentación de un proyecto

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

Qué incluye: las preguntas competenciales sobre el elevator pitch y el storytelling 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 · D.1 1 punto

Carmen es una joven emprendedora que ha diseñado un innovador sistema de sensores domésticos para optimizar el consumo de agua y luz en los hogares. Mañana asistirá a un evento donde coincidirá con importantes inversores de capital riesgo y dispone de una única y breve oportunidad para captar su interés, por lo que debe presentar los puntos clave de su proyecto de manera concreta, atractiva y en un tiempo máximo de dos minutos. ¿Qué herramienta de comunicación se le está pidiendo que utilice? Explique en qué consiste.

SOLUCIÓN

Se le pide que utilice un **elevator pitch** (discurso del ascensor).

Consiste en presentar un proyecto en muy poco tiempo (lo que dura un trayecto en ascensor, entre 30 segundos y 2 minutos) de forma clara, concreta y atractiva para despertar el interés del interlocutor (aquí, los inversores de capital riesgo) y conseguir una segunda reunión. Debe incluir:

- El problema o necesidad que resuelve (el derroche de agua y luz en los hogares).
- La solución y su propuesta de valor (los sensores que optimizan el consumo y el ahorro que generan).
- El mercado o clientes a los que se dirige y por qué el proyecto es viable y rentable.
- Una petición final (qué se busca del inversor) y un cierre que se recuerde.

CRITERIOS OFICIALES DE CORRECCIÓN

Suma hasta 1 punto en total distribuidos así: 0 puntos si contesta incorrectamente o no contesta; a) hasta 0,2 puntos si identifica adecuadamente la herramienta; b) hasta 0,2 puntos por la explicación de cada parte en función del texto.

PAU 2026

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

Un emprendedor onubense presenta su proyecto de aceite de oliva virgen extra ante inversores, en el que destacan las siguientes frases: 1. ¿Sabían que el 80% del aceite de oliva se vende a granel sin contar su origen? 2. En nuestra empresa unimos aceite de oliva virgen extra con realidad aumentada para contar leyendas locales en cada botella. 3. Buscamos 20.000 € para marketing a cambio del 5 % de beneficio. 4. Soy socio del Recreativo de Huelva desde pequeño.

a) ¿Cómo se llama esta técnica de presentación verbal breve y persuasiva? Explíquela.

b) Asocie las frases del texto con la función que realizan en el discurso de este emprendedor.

SOLUCIÓN

a) Es el **elevator pitch** (discurso del ascensor): una presentación oral muy breve (alrededor de un minuto), clara y persuasiva de una idea de negocio, con el objetivo de despertar el interés de inversores o socios y conseguir una segunda reunión.

b) Funciones de cada frase:

- **Frase 1**: **gancho / presentar el problema**: capta la atención con un dato llamativo.
- **Frase 2**: **propuesta de valor / solución**: qué hace diferente al proyecto.
- **Frase 3**: **petición (llamada a la acción)**: qué necesita y qué ofrece a cambio.
- **Frase 4**: **conexión personal o emocional**: genera cercanía y confianza con quien escucha.

CRITERIOS OFICIALES DE CORRECCIÓN

Suma hasta 1 punto en total distribuido así: 0 puntos si contesta incorrectamente o no contesta; hasta 0,2 puntos por identificar correctamente la técnica; hasta 0,2 puntos por explicar adecuadamente la técnica; hasta 0,15 puntos por asociar correctamente cada frase del texto con su función dentro del discurso.

PAU 2026 Convocatoria extraordinaria · Suplente 1 · D.2 1 punto

Gema, una joven emprendedora, está preparándose para exponer a posibles inversores su idea de negocio, que consiste en crear una aplicación que permita a jóvenes estudiantes reducir su estrés académico y mejorar su rendimiento escolar. Debe exponer su idea de forma resumida en un tiempo no superior a un minuto. ¿Qué herramienta se le está pidiendo que use? Explique en qué consiste.

SOLUCIÓN

Se le pide que use un **elevator pitch** (discurso del ascensor).

Consiste en una presentación oral **muy breve** (no más de un minuto), clara y persuasiva de su idea de negocio, pensada para captar la atención de un inversor. Debe incluir el problema que resuelve (estrés académico de los estudiantes), la solución y lo que la hace diferente (la app), a quién se dirige y qué necesita (financiación), con el objetivo de despertar interés y conseguir una reunión posterior.

PAU 2025

PAU 2025 Titular · Examen A · D.1 1 punto

Una empresa se dedica a la fabricación de mobiliario de jardín utilizando plástico reciclado. Aunque sus productos son ligeramente más caros que los de la competencia, la empresa ha tenido una buena aceptación en el mercado, sobre todo a raíz de una campaña de marketing donde se contaba la historia real de su fundador que, abrumado por la acumulación de desechos plásticos, decidió apostar por la ecología y la sostenibilidad del planeta.

a) ¿Qué nombre recibe esta técnica narrativa?

b) ¿A qué se debe el éxito de la misma?

SOLUCIÓN

a) Es el **storytelling** (narración de historias).

b) Su éxito se debe a que conecta emocionalmente con el cliente: una historia real, con un protagonista y unos valores (ecología, sostenibilidad), se recuerda mejor que un mensaje comercial, genera empatía y confianza y diferencia la marca. Por eso los clientes aceptan pagar algo más: no compran solo un mueble, sino los valores que representa.

CRITERIOS OFICIALES DE CORRECCIÓN

Suma hasta 1 punto en total distribuidos así: 0 puntos si contesta incorrectamente o no contesta; a) 0,5 puntos si responde con corrección a la pregunta; b) 0,5 puntos si responde con claridad, coherencia y cohesión.

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

Durante un evento de networking empresarial en Sevilla, un emprendedor se dirige a un inversor y le presenta la siguiente idea de negocio: "Hola, me llamo Marta y soy la fundadora de GreenPack, una startup andaluza que fabrica envases biodegradables para el sector alimentario. Cada año, miles de toneladas de plástico terminan contaminando nuestro medio ambiente, y en GreenPack ofrecemos una alternativa sostenible que se descompone en menos de 90 días. En solo dos años, hemos conseguido que 20 empresas del sector de la alimentación confíen en nosotros y reducimos más de 15 toneladas de residuos plásticos. Nuestro objetivo ahora es crecer y expandirnos a nivel nacional, y estamos buscando aliados que quieran formar parte de esta revolución sostenible. ¿Podríamos concretar una reunión para hablar más sobre cómo podemos colaborar?"

a) ¿Qué técnica de presentación está utilizando Marta para captar la atención del inversor?

b) ¿Por qué es una herramienta útil?

SOLUCIÓN

a) Marta utiliza un **elevator pitch** (discurso del ascensor): una presentación muy breve, concreta y atractiva de su proyecto, que termina pidiendo una reunión.

b) Es útil porque:

- Permite captar la atención de un inversor en muy poco tiempo, aprovechando cualquier oportunidad (un evento de networking).
- Obliga a sintetizar lo esencial: el problema (residuos plásticos), la solución (envases biodegradables en 90 días), los resultados conseguidos (20 empresas clientes, 15 toneladas menos de plástico) y lo que se busca (aliados para crecer).
- Termina con una petición concreta (una reunión) que abre la puerta a una presentación más completa.

CRITERIOS OFICIALES DE CORRECCIÓN

Suma hasta 1 punto en total, distribuido así: 0 puntos si contesta incorrectamente o no contesta; a) hasta 0,5 puntos si identifica claramente la técnica; b) hasta 0,25 puntos por cada característica identificada, hasta dos de las múltiples posibles (0,5 puntos en total).