



Mundo para  
DUMMIES

# Mundo para DUMMIES

“Un mundo por aprender, un mundo por descubrir...”

ya somos 5.937

LUNES 19

Mayo 2025

Edición 113



“Solo sé que no sé nada”  
Manual para equivocarte con seguridad  
(y parecer experto en el intento)”

## “Manual para equivocarte con seguridad” (y parecer experto en el intento)

Cómo el efecto **Dunning-Kruger** se pasea en traje y corbata por los despachos de medio mundo.

“Mucha gente me pregunta por qué escribo estas publicaciones. Y, sobre todo, por qué ese nombre: **Dummies**. ¿No suena un poco ofensivo?”

Buena pregunta. La respuesta corta: porque todos, en algún momento, somos *dummies*.

Y la larga... empieza con una paradoja que arruina debates familiares, carteras de inversión y hasta carreras políticas: el **efecto Dunning-Kruger**.

¿Te suena ese **jefe** que toma decisiones firmes con **datos** que no es capaz de interpretar de forma global? ¿Ese **colega** que se cree gurú porque ha visto un vídeo de **YouTube**? ¿Ese **directivo** que cree conocer la realidad... sin haber **pisado nunca la trinchera**?

Pues eso: el **efecto Dunning-Kruger**. **Cuando sabes tan poco que ni siquiera sabes lo poco que sabes**. Una especie de **espejismo profesional** que convierte la **ignorancia en seguridad**... y el **Excel** en religión.

Y hablando de alta fe en **datos cuestionables**, hoy te traigo la historia de **Don Métricos**: el jefe que lo sabía todo... menos lo que realmente pasaba.

( ... sigue )

01 de 06



## El cuento de: “Lo importante es que todo parezca bien”

Don Métricus era un **mando intermedio modelo**. Siempre **sonriente**, siempre **disponible**. “Mi puerta está abierta”, decía, aunque todos sabían que abrirla sin cita era una forma sutil de **suicidio laboral**.

Cada lunes veneraba sus dos pantallas de datos, rodeado de **KPIs, dashboards** y una taza de café con la frase: “**Sin métricas, no hay paraíso**.” Sabía los **resultados**. Sabía los **objetivos**. Sabía las **tasas de conversión** hasta con decimales. Lo que no sabía era que su **equipo** estaba al borde del **colapso emocional**.

Y no lo sabía porque, en **Corporación Sí, Señor S.A.**, decir la **verdad** se consideraba... **imprudente**. Allí sobrevivía quien hablaba con **entusiasmo**, hacía la **pelota con estilo** y jamás —¡jamás!— decía que algo iba mal.

Métricus se creía **cercano**. “Yo estoy en contacto directo con mi gente”, decía, convencido. Lo que no decía era que ese “contacto” consistía en preguntar con sonrisa fija: “¿Todo bien, verdad?” Y si alguien empezaba una frase con “la verdad es que...”, la cortaba con un elegante: “**Seguro que eso tiene una lectura más positiva**.”

A veces parecía que, en lugar de **liderar un equipo**, dirigía un **musical**. Todos **afinados, sonrientes**, sin salirse del **guión**. Hasta que el **telón se cayó**.

Una **productora** llamó. Querían grabar un episodio de “**El Jefe Infiltrado**” en la empresa. La directiva, entusiasmada con la oportunidad de mostrar su aparente “modélico entorno laboral”, aceptó sin pestañear. Métricus, por supuesto, se ofreció **voluntario** para protagonizar el experimento. Le **maquillaron**, le pusieron un **uniforme de operario de almacén** y hasta le **cambiaron el nombre**. Por primera vez en años, nadie le llamaba “jefe”.

Y así, con el **micro oculto** bajo la camisa y una **cámara en la gorra**, descendió —literalmente— al **mundo real**.

Allí descubrió algo muy distinto al **PowerPoint** de la última reunión trimestral: operarios con **dolores crónicos** que nadie registraba porque “no eran parte del **KPI de salud laboral**”. Turnos **eternos** que no cuadraban con los informes de recursos humanos. **Clientes perdidos** sin trazabilidad. Y, lo más doloroso, **empleados** que solo se atrevían a decir la **verdad** cuando creían que hablaban con un “**becario temporal**”.

Una compañera le susurró mientras se servía su comida en el microondas: “**Aquí todo el mundo sonríe por fuera... y aprieta los dientes por dentro**.” Lo dijo sin apenas mirarle, como si ya supiera que hablar demasiado podía **salir caro**. Métricus, en su papel de becario, simplemente asintió, tratando de ocultar la **punzada de culpa** que se le colaba por el cuello del uniforme.

A los pocos minutos, otro operario —con **mono manchado de grasa** y **mirada agotada**— se le acercó mientras bebía de una botella de agua reutilizada. Al ver que “el nuevo” escuchaba con atención, se animó: “Lo peor no es que las cosas vayan mal. Lo peor es que **nadie arriba quiere saberlo**.” Hizo una pausa, bajó la voz y continuó: “Nos **piden resultados**, pero no nos preguntan **cómo los conseguimos**. Y si te atreves a hablar, te conviertes en el siguiente en la lista de los **prescindibles**.”

( ... sigue )



Otro compañero intervino desde una esquina del comedor, sin levantar la vista del móvil: “Aquí se **promociona al que finge entusiasmo**, no al que señala los fallos. Así que **todos llamamos, todos fingimos**, y el **Excel sigue bonito**.”

Lo que Métricus estaba presenciando no era solo **desmotivación**; era una **cultura de silencio institucionalizado**, de **supervivencia en modo automático**. El tipo de entorno donde nadie dice lo que piensa... hasta que es **demasiado tarde**. Y entonces entendió. El **silencio** no era una señal de satisfacción, sino un **mecanismo de supervivencia**. La **positividad obligatoria** no era motivación, era **miedo decorado con emojis**.

Y había algo más. Durante los últimos años, la dirección —él incluido— había impuesto un **ritmo de trabajo insostenible**. Había una frase que se repetía en cada comité: “Esto es como una **maratón... pero hay que correrla al sprint**.” Lo decían con **orgullo**, como si presionar a los equipos hasta el límite fuera un signo de **excelencia**. Los **objetivos se cumplían** —eso sí—, pero a costa de **salud, motivación y sentido común**. Luego, cuando las **métricas** empezaban a caer, aplicaban el mismo método... esperando que los resultados mejorasen. Como si a un **motor gripado** se le pudiera arreglar pisando más fuerte el **acelerador**.

Esa jornada, que empezó como una **grabación anecdótica** para mejorar la reputación interna, se convirtió para Métricus en una **sacudida de realidad**. Un **espejo roto** que mostraba todo lo que los informes cuidadosamente editados nunca contaban.

Al quitarse el disfraz frente a las cámaras, el **silencio fue denso**. Métricus no sabía si llorar, pedir perdón o actualizar su Excel en modo **arrepentimiento**. “Ahora entiendo por qué no veía lo que pasaba”, dijo. “No es que nadie me lo dijera... es que **yo no quería escucharlo**.” Las pantallas de sus **KPIs**, esa tarde, seguían verdes. Pero él ya **no las miró igual**.

Aunque el programa iba a emitirse, **nunca salió a la luz**. La compañía era lo suficientemente **poderosa** como para **anular su emisión** mediante una suculenta **campaña publicitaria** que ensalzaba sus **bondades** y su supuesto **compromiso con la sociedad**. La **verdad** quedó enterrada bajo una montaña de **anuncios bien diseñados** y **eslóganes inspiradores**.

Desde entonces, Métricus siguió usando Excel... pero también usa una **libreta**. Y en la primera página hay una frase escrita a mano: “**No olvides salir de la caverna**.” Aunque su **testimonio** había sido sincero, la empresa no tardó en tomar medidas. Como siempre, justificó sus carencias con **castigos de difícil argumentación**: Métricus fue inmediatamente **promocionado al prestigioso Departamento del Cementerio de Elefantes**. En su lugar, ascendieron a alguien más obediente, alguien dispuesto a seguir las **métricas sin cuestionarlas**. Porque puedes **cambiar el propósito** de una organización con eslóganes bien diseñados... pero la **cultura empresarial**, esa **no se transforma tan fácilmente**.

Durante años, Don Métricus vivió como los prisioneros del **mito de la caverna de Platón**: viendo **sombras** (gráficas), oyendo **ecos** (reportes), creyendo que todo eso era la **realidad**. Y eso es el **efecto Dunning-Kruger** en versión ejecutiva: no solo no saber, sino ni siquiera sospechar que podrías estar equivocado... Porque todo “**parece ir bien**”. Hasta que un día, **disfrazado** y sin querer, **vio el fuego detrás de las sombras**. Y entonces entendió que la **seguridad sin humildad es peligrosa**, que los **datos sin contexto engañan** y que la **verdad rara vez está en las slides**.

( ... sigue )



Desde entonces, Métricus **pregunta más, escucha mejor y acepta respuestas incómodas**. Ya no forma parte de las **plataformas de promoción** de la empresa; fue relegado a un **departamento de bajo valor estratégico**. Pero lejos de amargarse, ha **redirigido sus prioridades**: hoy dedica más tiempo a **proyectos personales**, a su **familia** y a sus **amigos**. Porque a veces, **salir de la caverna también implica salir del edificio**.

Porque como dijo **Sócrates** —ese influencer de la sabiduría incómoda—:  
**“Solo sé que no sé nada.”**

Y si eso no cabe en un KPI... mejor.

## Epílogo:

Pero, ¿y nosotros? ¿Qué hacemos con esta historia que parece sacada de una serie de televisión... y sin embargo ocurre cada día en miles de empresas de todo el mundo?

El efecto **Dunning-Kruger** no es una enfermedad ajena: es un espejo incómodo. Todos, en algún momento, caemos en la trampa de creer que sabemos más de lo que realmente sabemos. Y cuanto mayor es la responsabilidad, mayor el riesgo de no escuchar, de no mirar, de no dudar.

Pero hay esperanza. La conciencia es el primer paso. Y el humor, la mejor medicina.

Esta historia no es una tragedia. Es una invitación. A bajar del pedestal, a levantar la cabeza del Excel, a mirar a los ojos de quien trabaja contigo y preguntar con sinceridad: **“¿Cómo estás de verdad?”**

Porque liderar no va de parecer brillante, sino de ser valiente. Valiente para aceptar la verdad, aunque duela. Para reconocer errores, aunque incomoden. Para escuchar, incluso cuando lo que nos dicen desmonta nuestros argumentos.

Y si alguna vez te descubres confiando demasiado en lo que crees saber... recuerda a Métricus. Y recuerda que lo más sabio no es tener todas las respuestas, sino hacerse buenas preguntas.

Porque al final, si somos capaces de salir de nuestra propia caverna, lo que hay fuera no solo es más real... **también está lleno de luz.**

Con cariño y esperanza,

**SANTI CULLELL CONDAL**  
de **“Un Mundo para Dummies”**

*Un mundo por aprender. Un mundo por descubrir.  
Un mundo que, aunque tiemble... sigue y seguirá girando.*



Santi Cullell  
EFA 22.173

## Dinero, una visión general del momento actual

### "Una fiesta con resaca en puerta"

Imagina que la bolsa es una fiesta: la música suena fuerte, todos bailan y el ambiente es alegre. Pero algunos invitados (los datos económicos) están mostrando señales de cansancio, otros (los resultados empresariales) ya están pensando en irse, y el dueño de casa (la política monetaria) no está muy contento con cómo van las cosas. Hay indicios de que la fiesta no puede durar mucho más así.

#### Punto por punto explicado:

##### 1. Rebote en bolsa que "no cuadra":

- Aunque las bolsas han subido recientemente, esto parece más una ilusión momentánea que algo sólido. Como cuando ves a alguien sonreír en una foto, pero sabes que por dentro está preocupado. La subida reciente (4-6%) no se corresponde con los datos económicos reales.

##### 2. Bonos y TIRs (tipos de interés de los bonos):

- Los bonos deberían caer en precio (subir en rentabilidad o TIR) porque los inversores exigirán más rentabilidad para asumir más riesgo. En EE. UU. esto se está equilibrando mejor que en Europa.

##### 3. Incertidumbre comercial y arancelaria:

- Hay una "batalla de aranceles" que no está resuelta, y los efectos llegarán a la economía real: productos más caros, menos consumo, menor crecimiento, más inflación. Como dijo Warren Buffett: "Sólo cuando baja la marea se sabe quién nadaba desnudo". Es decir, cuando lleguen los efectos reales, se verá quién estaba mal preparado.

##### 4. Revisión a la baja de beneficios empresariales:

- Las empresas están ganando menos de lo previsto. En Europa, la expectativa ha pasado del 5,8% al 1,9%, y en EE. UU., del 14% a menos del 9%. Eso es como planear un viaje largo y darte cuenta que tienes la mitad de gasolina.

##### 5. Indicadores macroeconómicos flojos:

- El PMI (índice de sentimiento empresarial) está justo en 50, el límite entre expansión y contracción. Si baja, implica que la economía empieza a encogerse. Además, el PIB esperado en EE. UU. es bajísimo (0,5-1%).

##### 6. Inflación más alta de lo esperado:

- Reino Unido y Japón muestran tensiones inflacionarias, lo que podría limitar la capacidad de los bancos centrales para bajar tipos de interés y estimular la economía.

#### Conclusión clara y llana:

"Las bolsas suben como si todo fuera bien, pero los datos dicen lo contrario." Es como si alguien viera venir una tormenta y dijera: "No pasa nada, el cielo todavía está azul", ignorando el trueno que acaba de sonar.

**En resumen, mejor no dejarse llevar por el optimismo de corto plazo y esperar que el mercado asimile la realidad. Como decía Benjamin Graham: "El mercado es una máquina de votar a corto plazo, pero una balanza a largo plazo."**



## Momento prudente pero cogiendo posiciones

2.025 (TIR)

6,7%

MONETARIOS

12.2%

Europa  
20.4%

USA  
17.3%

Asia-Pacífico  
15.3%

Tecnología  
20.4%

Emergentes  
14.3%

Actualización: 17-05-25

POSICIONAMIENTO ACTUAL

Tecnología



USA



Europa



Asia-Pacífico



Emergentes



InversiónSimplificada.com BETA



cuando  
entiendes,  
ganas

ESTA SECCIÓN FINANCIERA, SE INTEGRA AL ESPACIO WEB:

InversiónSimplificada.com os invito a darle un vistazo ...

06 de 06

### Disclaimer

El presente documento, junto con las opiniones, estimaciones y previsiones en él contenidas, ha sido preparado por "Mundo para Dummies" (MPD) con el propósito de ofrecer información general actualizada a sus lectores o seguidores. Esta información es susceptible de cambios sin previo aviso, y ni MPD ni ninguna entidad de su Grupo se comprometen a notificar dichos cambios ni a actualizar el contenido del documento.

Es importante que el receptor de este documento entienda que: (i) su contenido es únicamente informativo y no constituye una oferta, recomendación de inversión, invitación o incitación para la compra o suscripción de valores o instrumentos, ni para la cancelación de inversiones. Tampoco puede ser utilizado como base para ningún contrato, compromiso o decisión de inversión; (ii) los valores o instrumentos mencionados pueden no ser adecuados para sus objetivos específicos, situación financiera, perfil de riesgo o necesidades de inversión. Este documento no debe considerarse asesoramiento financiero y no tiene en cuenta las circunstancias individuales del inversor, por lo que se recomienda buscar asesoramiento especializado antes de tomar cualquier decisión de inversión.

La información contenida en este documento proviene de fuentes consideradas fiables, pero MPD no garantiza su precisión, integridad o veracidad. Dicha información es válida a la fecha de emisión del documento y puede cambiar sin que MPD tenga la obligación de actualizarla.

Ni MPD ni las entidades de su Grupo se hacen responsables por cualquier daño, pérdida o perjuicio, directo o indirecto, que pueda derivarse del uso de este documento, de su contenido o de los riesgos inherentes a los mercados financieros. Además, se debe tener en cuenta que los resultados pasados de los valores o instrumentos no garantizan resultados futuros.

MPD o alguna de las entidades del Grupo pueden mantener posiciones en los valores referidos en este documento, o pueden negociar en nombre propio o ajeno con dichos valores. También pueden prestar servicios de asesoramiento, colocación u otros al emisor de los valores mencionados, o a compañías relacionadas, o tener otros intereses o realizar transacciones con esos valores.

El contenido de este documento no sustituye ni modifica la documentación oficial correspondiente a los diferentes productos y servicios ofrecidos.

Queda prohibida la reproducción, distribución o citación de cualquier parte de este documento sin el permiso previo por escrito de MPD. Este documento no puede ser distribuido en países donde dicha distribución esté prohibida por la normativa aplicable. El incumplimiento de estas restricciones puede constituir una infracción de las leyes aplicables en la jurisdicción correspondiente.

Al recibir este documento, se aceptan las advertencias y condiciones expresadas anteriormente. El receptor tiene derecho a solicitar en cualquier momento dejar de recibir esta información o a elegir el medio más adecuado para recibirla entre los ofrecidos por el emisor. El receptor es responsable de rechazar esta información si no desea recibirla.

Si has recibido este documento de forma indirecta, pero te gustaría recibirlo de primera mano. Sólo lo tienes que pedir. Lo recibirás gratuitamente vía **WhatsApp** ó **eMail**.



Solicítalo a través de:

+034 613 14 54 34



monperdummies@gmail.com



www.mundoparadummies.com