

El efecto iceberg

A person in a dark jacket and pants stands on a large, jagged iceberg, looking out over a vast sea of smaller icebergs. The sky is filled with soft, white clouds, and the water is a deep blue. The scene is surreal and evocative, symbolizing the 'iceberg effect' where only a small part of the problem is visible.

Integrantes del equipo

Silva López Gamaliel

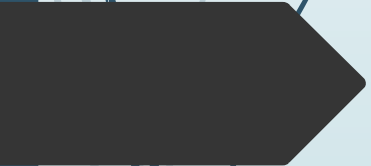
Vásquez Santiago Germán

Vásquez Hernández Vicente Leonel

|

¿qué es el efecto iceberg?

La teoría del iceberg (también conocida como la teoría de la omisión) es una técnica de escritura acuñada por el escritor estadounidense Ernest Hemingway. S.



Se convirtió en escritor de cuentos, conservó este estilo minimalista, enfocándose en elementos superficiales sin discutir explícitamente los temas subyacentes. Hemingway creía que el significado más profundo de una historia no debería ser evidente en la superficie, sino que debería brillar implícitamente.

Teoría del Iceberg

Teoría del Iceberg de Ernest Hemingway o Teoría de la omisión que la usaba como técnica narrativa que consistía en que contaba un poco pero bajo sus palabras había mucho más, es decir, insinuaba más que explicaba; esta teoría se ha extrapolado a otros ámbitos de la vida y, por supuesto, también al entorno empresarial y profesional.



El efecto Iceberg en el software

- De la misma forma que pasa cuando vemos un iceberg, a la hora de implantar una solución software hay muchos costes que se escapan del primer vistazo pero que están debajo de la superficie del agua. Es fácil intuir el coste de licencia, implantación y hardware y pero no lo es tanto cuando nos referimos a costes internos de personal de TI o costes de mantenimiento.

El formato del iceberg en el modelo clásico de entrega de software

El formato del iceberg en el modelo clásico de entrega de software, el basado en la compra, e implantación de l aplicativo inhouse se asemeja al del iceberg de la naturaleza, el coste total de la propiedad del software TOC no es evidente, y habitualmente se confunde con una pequeña parte de él.

Si analizamos dónde se van los costes de una implantación software clásica versus una basada en un modelo alternativo tipo Software As A Service, veremos que buena parte de los costes son indirectos o difíciles de calcular:

▮ **Modelo clásico:**

- ▮ – 9% Software
- ▮ – 43 % Adaptación
- ▮ – 26% Hardware
- ▮ – 14% Gastos de personal IT
- ▮ – 7% Mantenimiento
- ▮ – 1% Formación

Modelo SaaS:

- ▮ – 71% coste de suscripción.
- ▮ – 21 % coste de adaptación.

¿Cuáles son las razones de no considerar el coste completo del software?, principalmente son:

- ▮ Son fáciles de estimar los costes directos, pero no tanto los costes indirectos, por esa razón muchas veces se apartan del análisis financiero de la implantación de la solución. Puede ser consecuencia de no disponer de un sistema de contabilidad analítica en el departamento.
- ▮ Solamente se tienen en cuenta los costes inmediatos (del año actual) para el cálculo del coste real del equipamiento software.
- ▮ Falta de rigor financiero a la hora de calcular el coste real del software, un cálculo preciso debería basarse en la suma de todos los valores actualizados de flujos de caja asociados al nuevo software (tanto directos como indirectos) en toda la vida útil del bien.

No obstante, solamente me estoy refiriendo a un cálculo de los costes, un análisis financiero completo de la inversión debería tener en cuenta también en cuenta el impacto en los ingresos y en la eficiencia operativa de la empresa.

Para cerrar este post, es fundamental que el CIO tenga en primer lugar la formación financiera adecuada para poder realizar un cálculo del impacto del nuevo equipamiento al menos en costes, tanto directos como indirectos.

Y en segundo lugar, se debe calcular cual es la 'hipoteca' para el futuro a la que nos estamos comprometiendo con esta inversión. Sobre todo tener en cuenta el panorama completo para poder compararlo con otros modelos basados en servicios gestionados (SaaS), en muchos casos más eficientes financieramente.