

Trabajo Escrito De Opción De Grado I

Presentado por:

Kevin Eduardo Henao Rodríguez

Edwin Andrey González Díaz

Mateo Camacho Rodríguez

Presentado A:

Linda Diana Bustos Parra

Corporación Unificada Nacional De Educación Superior (CUN)

Septiembre de 2018

Bogotá D.C

Grupo: 10116

INTRODUCCIÓN

En el presente documento mostraremos una solución para suplir la necesidad y/o necesidades con respecto al aseo doméstico, plomería y guardería, por medio de una aplicación, la cual será de acceso a todas las personas que necesiten y quieran adquirir algún servicio en estas áreas establecidas en su momento; así como también generar ingresos a las personas capacitadas para ofrecer estos servicios.

Esto, teniendo en cuenta la existencia de diversas dificultades que afectan al núcleo familiar, como por ejemplo, la falta de tiempo para compartir con sus seres queridos por estar ocupados con temas laborales y caseros entre diversas necesidades que se crean en las diferentes áreas del ser humano.

En este proyecto mostraremos un estudio, paso a paso para una mejor calidad de vida, en el hogar y así mismo personal con el fin de poder demostrar porqué será mejor su calidad de vida con el proyecto de la App, contraponiendo las diferentes partes de las necesidades del stake holders para poder llegar a suplir esa necesidad que tiene, beneficiando, no solamente al stake holders, sino que también a sus servidores y a nosotros como tal.

JUSTIFICACIÓN

Con este proyecto buscamos facilitar el diario vivir en los hogares sirviendo como puente de comunicación para lograr generar un servicio encargado de suplir necesidades que ocasionalmente surgen dentro del hogar, como lo son los servicios de plomería, aseo doméstico y guardería. Nuestro fin es poder generar ganancias al mismo tiempo que generamos un beneficio dentro del grupo base de la sociedad que es la familia, así como

también generemos un ingreso a quien preste el servicio; esto lo haremos creando un acceso directo mediante quien presta el servicio y quien desea adquirirlo.

DESARROLLO DE MATRIZ DE PREFILACIÓN DE CLIENTES CUSTOMER DEVELOPMENT

Al momento de elegir nuestros clientes (stake holders) pensamos en un ambiente familiar y natural en el ser humano puesto que el ser humano es un ser que está obligado a tener una vida en sociedad, es natural y necesario para las personas el hecho de poderse relacionar con otros seres. Más esto no implica que haya dificultades al momento de establecer una relación interpersonal con un grupo selecto para generar un ambiente hogareño, que en este caso sería la familia.

Viendo y detallando las diferentes dificultades de las personas en sus hogares, decidimos brindar servicios que ayudarán a dichas personas (stake holders) a suplir lo que necesitaban, no solamente con un servicio, sino, con una satisfacción emocional y hogareña. Sin embargo, también buscamos generar un ingreso adicional a las personas capacitadas que se ofrecen para dar estos servicios y suplir las necesidades de aseo doméstico, plomería y guardería ocasionalmente.

Stake Holders

Para nuestros Stake Holders hemos escogido dos poblaciones, la primera hace referencia a Padres de familia con poca disponibilidad de tiempo o que desean hacer una mejor inversión del tiempo sin necesidad de gastarlo en quehaceres del hogar; y la otra población son aquellas personas que se encuentran con la capacidad y las facultades de suplir necesidades ocasionales en el hogar tales como aseo doméstico, plomería y guardería.

Identificación de las Necesidades

Las necesidades que podemos encontrar en nuestro stake holder son las siguientes.

1. Los Padres necesitan garantizar su disponibilidad de tiempo para lograr dedicarse a su hogar, así como también suplir a cabalidad la necesidad de aseo doméstico, plomería y/o guardería.
2. Los prestadores de servicios de aseo doméstico, plomería y/o guardería deberían tener garantizada la remuneración por su labor realizada en el momento de prestar el servicio.
3. El Stake Holder en general busca garantizar horarios de labor justos y equitativos para suplir la necesidad y prestar el servicio sin mayor afectación a cualquiera de las partes

Identificación de los Beneficios y las Expectativas

Estos beneficios y expectativas son consecuentes a las necesidades planteadas, lo cual demuestra lo que pasaría si las necesidades fueran resueltas.

1. Podrá estar más tranquilo en su área de trabajo sin preocuparse por sus necesidades hogareñas, y situaciones ocasionales o eventuales que puedan llegar a aparecer y necesitar de una atención inmediata en su hogar.
2. Podrá mejorar su calidad de servicio y la satisfacción de una remuneración extra y así sentirse cómodo con el intermediario para poder permanecer en una labor efectiva y garantizada no solo por el beneficiario, sino que a su vez por el intermediario mismo.
3. El stake holder podrá tener un mayor rendimiento en sus actividades diarias, por lo que su horario de citas en su ámbito hogareño (prestación de dichos servicios) podrá ser flexible y así sentirse a gusto tanto con el servicio que

presta una de las partes, como el cumplimiento en su remuneración por la otra parte.

Identificación de las Soluciones Actuales

En este punto se puede observar las soluciones que busca nuestro stake holder para poder satisfacer las necesidades que presentan.

1. Contratan una persona que pueda y tenga la capacidad de prestar el servicio que se necesite
2. Se tienen clientes fijos y/o prestadores del servicio a adquirir ya reconocidos o referidos por otras personas, para evitarse inconvenientes por la remuneración y la eficacia de la prestación del servicio.
3. Realizan citas con largo tiempo de anterioridad para evitar que una de las partes tome el tiempo y el horario ocupado de la otra parte y así efectuar un servicio cómodo.

Análisis de las Limitaciones, inconformidades y frustraciones

Se conoce los inconvenientes que se tienen al momento de realizar estas soluciones presentadas. Esto, con el fin de conocer más a nuestro stake holder y así subsanar dicha inconformidad.

1. No cumplen con lo acordado y dan un mal servicio, es más costoso y tienen que contratar a alguien que remedie lo mal elaborado por la persona contratada anteriormente.
2. Muchos de los referidos no cumplen con las expectativas de servicios con los que los refieren y pasa igual que el primer caso, pierden dinero y la oportunidad de tener una necesidad satisfecha

3. Pierden tiempo y se predisponen al cumplimiento, esto es por parte y parte, puesto que lo acordado como es con mucho tiempo de anterioridad, se olvida su cumplimiento en lo acordado.

Mercado

Teniendo en cuenta que nuestro mercado va enfocado a las personas (Padres de familia específicamente y a quien lo requiera) por medio de una Aplicación y/o Plataforma podremos tener una segmentación del mercado en esta forma:

- Demográfico: Se implementará para Padres de familia específicamente y personas que requieran alguno de los servicios brindados.
- Psicográfico: Se brindará para personas carentes de tiempo por actividades laborales y de más, apasionadas por sus hogares, aseadas, perfeccionistas y modernas.
- Geográfico: Se brindara de forma nacional, para cualquier persona que tenga un acceso a internet, esto comenzando, para poder así ver el proceso de crecimiento y brindarlo de una forma internacional.
- Socioeconómico: Usuarios que tengan cuenta bancaria y conocimiento de medios de pagos y transacciones por internet.

TAM

Mercado total disponible.

En cuanto al TAM de nuestro mercado, se podría implementar con diversas técnicas ya que estamos hablando de un mercado de intermediación entre dos partes que quieren llegar a un objetivo, es imparable el tamaño de clientes que podemos obtener con el TAM, es un tamaño el cual podremos operar ya que ahora todo el mundo tiene un acceso a internet. En el mundo empresarial, las tecnologías es la innovación de los mercados y formas de los mismos, para adquirir un crecimiento global de mercadeo.

SAM

Nuestro SAM sería las personas (clientes) las cuales están disponibles en nuestro mercado las cuales vendrían siendo un promedio de 100.000 personas, basadas en promedios de quienes usan aplicaciones para adquirir algún servicio. Esta sería la cantidad de los habitantes de nuestra nación en general, las cuales se verían beneficiadas con nuestro servicio por medio de una App (plataforma).

TM

El TM es nuestro stake holders, son los usuarios que requieran alguno de estos servicios sean Padres cabezas de hogar y/o personas que quieran y sepan prestar alguno de estos servicios y demás. Lo que conlleva a obtener una cantidad promediada a 54.000 personas. Por lo cual, tienen la oportunidad de adquirir un servicio en específico, el cual, también son capaces de pagar por el servicio y así mismo beneficiar a los prestadores de los mismos.

Capítulo 3

Validación Del Mercado

Formato de entrevista

En este proyecto se tienen en cuenta dos formatos de entrevista direccionado al stake holder, uno es para el “usuario” quien es el que recibe el servicio, y está el que va direccionado para quien presta el servicio “prestador de servicio”.

Este es el formato de revista que se tiene para nuestro Stake Holder (Usuario):

SERVICAPP

Entrevista

Usuario

1. ¿Qué inconveniente ha tenido al momento de suplir o satisfacer lo que busca en el servicio de la aplicación?

_____.

2. ¿le genera confianza la aplicación como intermediario?

_____.

3. ¿le parece que la aplicación puede suplir la falta de su tiempo para dedicarse al hogar o a este tipo de necesidades?

_____.

4. ¿conoce usted otras plataformas que brinden el mismo servicio o similares?

_____.

5. ¿Cuántas personas conforman su núcleo familiar?

_____.

6. ¿tiene usted mejoras o sugerencias para el sistema de la aplicación?

_____.

7. ¿Cuántas personas conforman su núcleo familiar?

_____.

8. ¿teniendo en cuenta las funciones de la aplicación podría usted puntuarla de 1 a 5 siendo 1 mala y 5 excelente?

—.

**Este es el formato de entrevista que si tiene para la otra parte del Stake Holder
(Prestador del servicio):**

SERVICAPP

Entrevista

Prestador del servicio:

1. ¿qué puede ofrecer usted que no pueda ofrecer otras personas?

—.

2. ¿usted tomaría esta aplicación como trabajo de tiempo completo como un ingreso adicional?

—.

3. ¿Qué ventajas cree usted que puede obtener por prestar este servicio?

—.

4. ¿referenciaría usted otras personas de su gremio en esta aplicación?

—.

5. ¿cree usted que su experiencia le puede dar ventaja sobre otros usuarios de esta aplicación?

—.

6. ¿tiene usted alguna observación o inconformidad con las políticas de la aplicación?

—

7. ¿puede usted brindar uno o más servicios que requiera la aplicación?

—

8. ¿Cuánto pretende tener usted de ingresos mensuales con esta aplicación?

—

9. ¿si el usuario requiere de un servicio que sea grupal, prefiere usted que la aplicación genere el grupo de trabajo o usted traer su grupo externo?

—

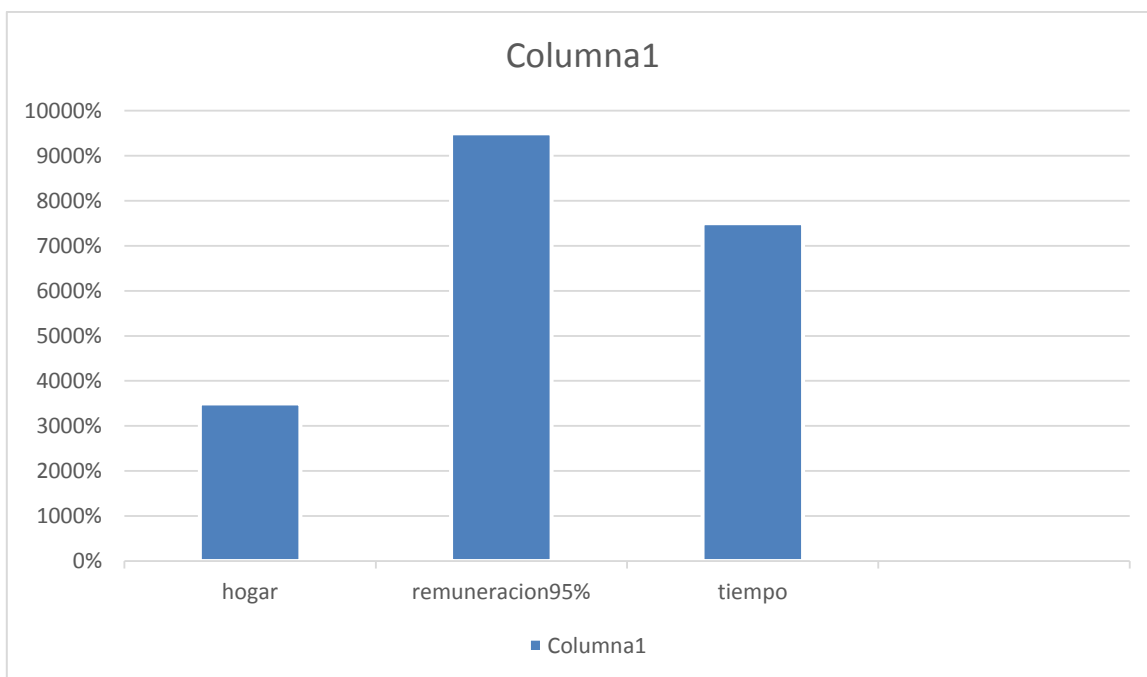
10. ¿le parece que la aplicación facilita su rentabilidad de tiempo?

—

Análisis De La Información De Resultados.

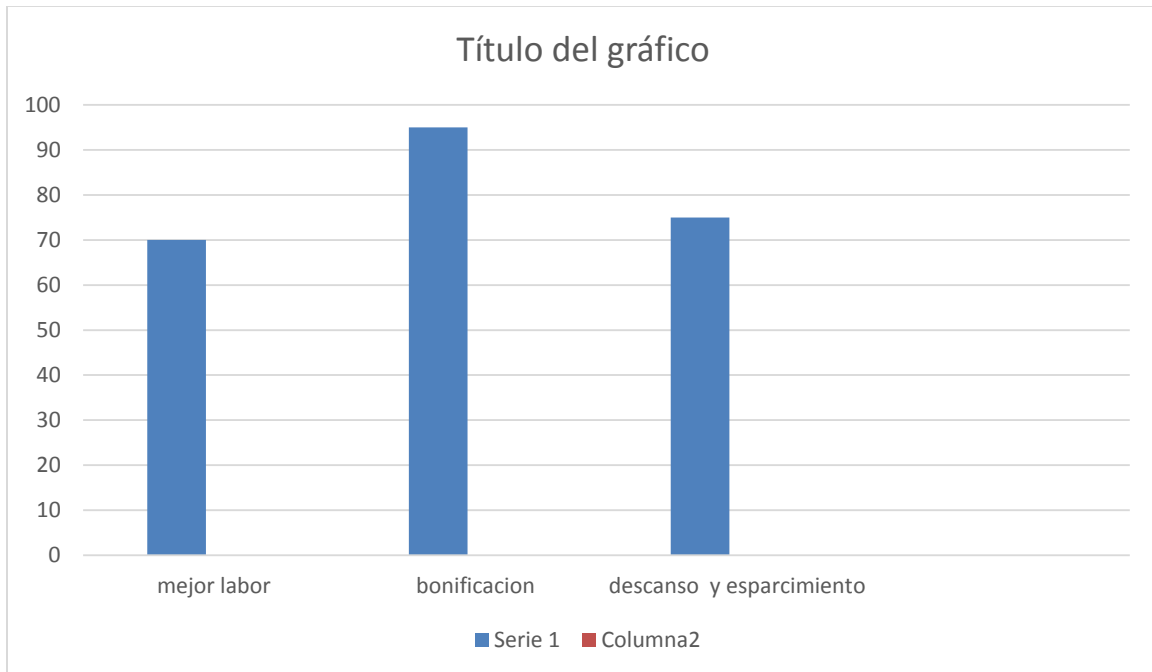
Validación de identificación de necesidades:

Hipótesis	Análisis cualitativo
1. Disponibilidad de tiempo para dedicarse a su hogar.	35 % el stake holder no cuenta con disponibilidad de tiempo para dedicarse de lleno a su hogar.
2. Garantizar la remuneración salarial a los trabajadores.	95 % se debe asegurar el pronto el cumplimiento de pago a los trabajadores en fechas acordadas
3. stake holder busca prestar servicios requeridos por la sociedad en horarios establecidos y horas justas.	90 % no extralimitar labores a las personas que brindan el servicio, horas justas si es nocturno pagar lo establecido por la ley.



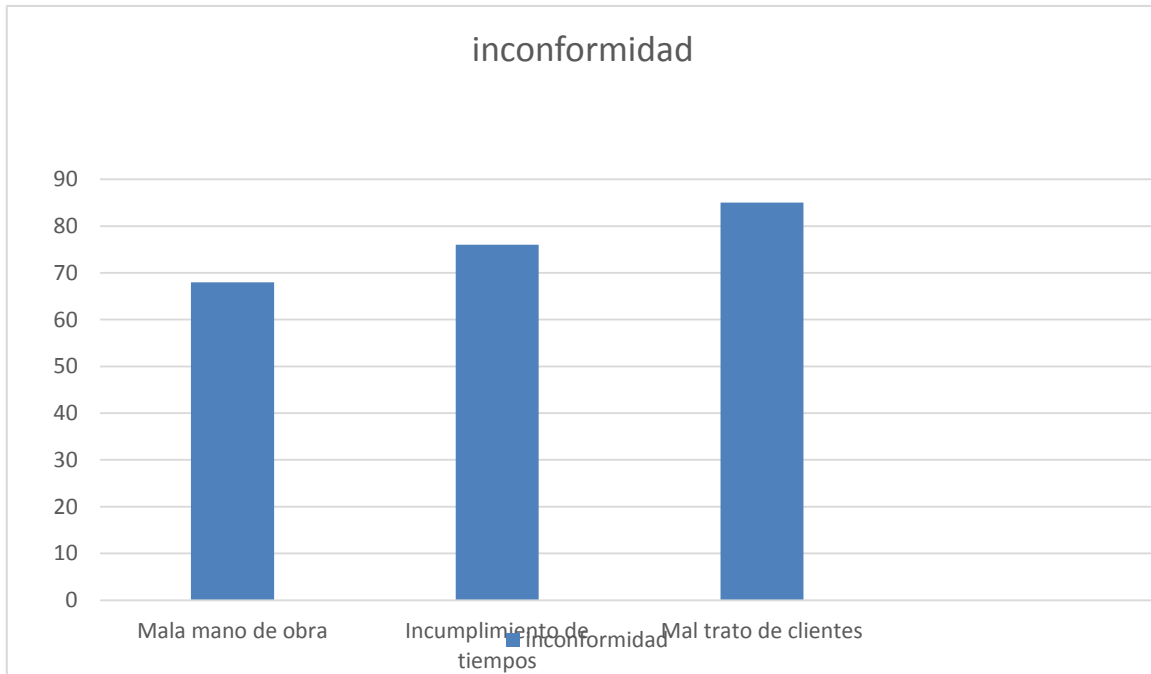
Validación de los beneficios y expectativas:

Beneficios y expectativas	Análisis cualitativo
<ul style="list-style-type: none"> • El stake holder puede estar más tranquilo en sus actividades laborales ya que puede cubrir más fácil sus necesidades hogareñas. 	<ul style="list-style-type: none"> • 70 % el stake holder puede dedicarse de lleno a sus labores, por lo tanto tendrá mayor eficiencia para su trabajo y sus actividades en casa serán cubiertas.
<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar el servicio que brindan con incentivos extras. 	<ul style="list-style-type: none"> • 90 % la posibilidad de adquirir bonos de incentivo para mayor eficiencia en las labores que fueron designados.
<ul style="list-style-type: none"> • El stake holder Tiempo de descanso y esparcimiento, puede disfrutar más descanso o tener más ratos libres pudiendo cubrir eventualmente las labores que ocasionalmente demandan tiempo y atención. 	<ul style="list-style-type: none"> • 75 % Así como este servicio brinda al stake holder mayor concentración en su trabajo también puede brindar mayor tiempo para su familia de esa manera podrá brindar mayores momentos, salidas, etc.



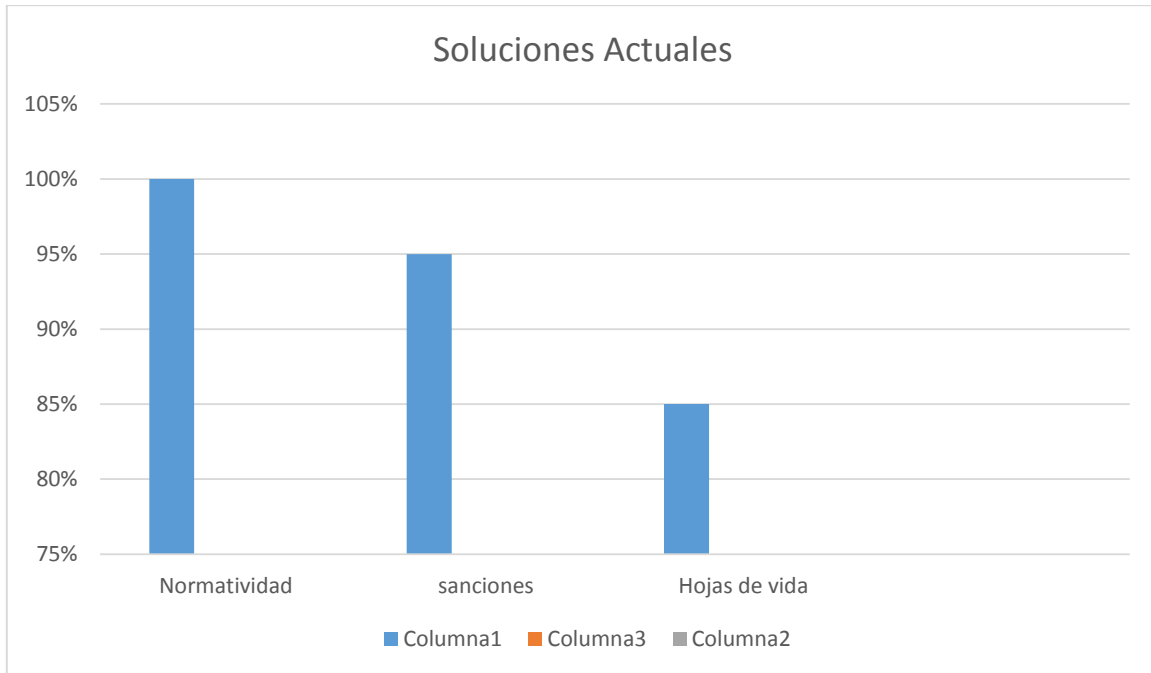
Validación de las limitaciones e inconformidades:

Limitaciones e inconformidades	Análisis cualitativo
<ul style="list-style-type: none"> No cumplir con lo acordado, dar un mal servicio, incumplimiento en tiempos de entrega. 	<ul style="list-style-type: none"> 68 % el stake holder le teme a que el tiempo que se acuerda para entregar lo acordado no se cumpla, le puede costar más tiempo y dinero.
<ul style="list-style-type: none"> Referidos que no cumplen con labores, contratistas que sus trabajadores no cumplen estándares de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> 76% dado que hay trabajos que son de más de una persona el contratado puede llevar su grupo de trabajo, el stake holder le teme a no tener la misma calidad de obra de mano y no se cumpla con la expectativa del trabajo.
<ul style="list-style-type: none"> El empleador dilata mucho el tiempo para que los trabajadores puedan cumplir con sus funciones, mal trato hacia los empleados. 	<ul style="list-style-type: none"> 80% con los tiempos de entrega también va de la mano las funciones que se le deleguen a los trabajadores y la forma de trabajo coordinación y trato hacia ellos.



Validación de las soluciones actuales

Soluciones Actuales	Análisis cualitativos
<ul style="list-style-type: none"> Planeamiento y normas para usar la aplicación. 	<ul style="list-style-type: none"> 98 %, Las personas están de acuerdo con la normatividad para el uso de la aplicación brinda tranquilidad y saben cómo podrán manejarse de la mejor manera, cumplir con los lineamientos y crear satisfacción.
<ul style="list-style-type: none"> Multas por incumplimiento para trabajador como para el stake holder que adquiere el servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> 100 %, Si se incumple algo de la normatividad, serán sancionados ya sea con multas económicas o con tiempo para usar la aplicación en el caso de los trabajadores, así se asegura del cumplimiento de las dos partes.
<ul style="list-style-type: none"> Verificar puntualmente la hoja de vida de los aspirantes y marcar un grado de conformidad tanto de contratistas como de trabajadores. 	<ul style="list-style-type: none"> 85%, ya que es muy importante la calidad del servicio brindado se debe verificar minuciosamente que las hojas de vida de cada empleado correspondan a su experiencia laboral y su conocimiento en cada área determinada para brindar un servicio excelente al stake holder.



Capítulo 5

Planeación Estratégica Generativa

Identidad estratégica: (Misión)

Nuestro modelo de negocio como lo es esta App busca facilitar la comunicación entre dos partes, para poder satisfacer las diferentes necesidades que puedan tener tanto los usuarios como los que prestan el servicio, con una mayor eficiencia en la respuesta al momento de pedir y de brindar el servicio requerido por ambas partes. Dando así, la oportunidad de generar trabajo y reestablecer las relaciones intrafamiliares.

Futuro preferido: (Visión)

En el 2023 ServicApp, será una App reconocida a nivel mundial por sus prestaciones de servicios en las diferentes áreas (domestica, laboral, alimentación, transporte, asesoría legal, guardería, etc.) que las personas lo requieran y necesiten. Haciendo así la vida de las personas más fáciles y tranquilas.

Objetivos Empresariales

A continuación se presentaran los objetivos que nuestra App tiene, para así ser más confiable y entrar en el mercado de las App.

Objetivo General:

- Brindar una satisfacción en las necesidades de los que prestan el servicio y así mismo de quienes lo adquieren, con una calidad intachable, por medio de personal capacitado y con una hoja de vida sobresaliente. Uniendo a las diferentes partes para generar la satisfacción y cumplimiento de servicio a realizar y así mismo reconocimiento mundial.

Objetivos Específicos:

Producción:

- Buscamos generar la oportunidad de brindar trabajo indirectamente, siendo intermediarios entre ambas partes, tales como lo son, quienes requieren un servicio como quienes lo prestan.
- Ser reconocidos mundialmente como intermediarios de diferentes servicios.

- Generar un mayor rendimiento en la sociedad con sus actividades diarias para así satisfacer y generar la necesidad de la utilización de nuestro servicio.

Recursos Humanos:

- Facilitar los horarios de la personas para un mayor provecho de su tiempo personal y familiar. Brindar confianza entre ambas partes para poder gestionar un servicio agradable para ambos.
- Garantizar la coordinación de las acciones requeridas de manera oportuna para dar cumplimiento a la remuneración de los colaboradores.
- Recibir y tramitar las solicitudes de sanciones disciplinarias que acojan suspensiones y destituciones.
- Producir confiabilidad con nuestro servicio de intermediarios por medio del personal implementado en nuestra App.
- Interpretar y aplicar las políticas, normas y reglamentos en lo que respecta a los diferentes programas de Administración de Recursos Humanos.

Administrativo:

- El trabajo en equipo y la cohesión son componentes clave para un desarrollo ejemplar y exitoso al momento de implementar la conexión entre el servidor y el usuario.

Financiero:

- Asegurar la cancelación de la remuneración a los servidores por diferentes medios de pagos, confiables, efectivos y rápidos.

- Crecer con implementaciones de pautas por parte de diferentes empresas a medida que se va creciendo en la prestación de servicios.

Tecnológico:

- Generar diferentes Apps de servicios las cuales puedan complementar la vida de las personas y hacerla más fácil.
- Utilizar diferentes herramientas como lo son los blogs, redes sociales y demás; para poder generar una comunicación amplia con las personas que tengan alguna inquietud o inconveniente en la App o referente a la prestación del servicio.

Valores Corporativos:

Nuestros valores corporativos se centran en generar una comodidad a las personas que usen esta App y a su vez la confiabilidad y la seguridad que debe tener el stake holder, es decir, al personal que vaya a generar el servicio y a quien lo adquiere. Estos son:

- El respeto: Tratar a las personas, como quieres que te traten a ti, todo dentro de este valor que es el esencial en nuestra idea de negocio.
- Integridad: ser transparentes con todos los trámites que sean necesarios para asegurar un excelente servicio para ambas partes.
- Confianza: Es lo que debemos generar en ambas partes para poder crecer no solamente a nivel empresarial, sino que también, en nuestra filantropía.
- Tener una comunicación abierta y honesta para generar confianza
- Cordialidad: Pasión por satisfacer las necesidades y por aportar un excelente servicio

Análisis Del Macroentorno

Este es el análisis del macroentorno el cual se enfrenta esta App intermediaria de servicios; por ser una aplicación, tiene muy pocas limitaciones y muy pocos “en contras” ya que genera una facilitación al momento de adquirir dichos servicios.

A continuación se presentará un cuadro donde se mostrarán los aspectos positivos y negativos que tiene ServApp utilizando una forma de análisis como lo es PESTEL.

político	<p>Positivo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asegurar la red corporativa para hacer cumplir y proteger las políticas del dispositivo de la red para la propiedad de empresa o empleados con esto no solo se tiene control de los dispositivos como portátiles y escritorios si no también los celulares. • protección contra malware en dispositivos móviles esto quiere decir que malware es un software malicioso que tiene un objetivo y es dañar o entrar como un virus en nuestra red para así dejar los dispositivos móviles que tienen acceso a las aplicaciones de la red corporativa expuestos a amenazas potenciales. Afortunadamente, los empleados entienden que proteger los dispositivos móviles es fundamental, independientemente de quién es propietario del equipo. • Reportar, ajustar y repetir. Para mantener la seguridad efectiva y controles de políticas adecuadas es esencial ajustar las políticas corporativas con base en los datos obtenidos en tiempo real de todos los usuarios y dispositivos. 	<p>Negativo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inconvenientes con personas que quieran entrar a nuestra red y alterar cualquier política de nuestra aplicación usando diferentes códigos para que la App se vea perjudicada. • Saber manejar y controlar este virus (malware) y otros que generen fraudes e inconvenientes con nuestra red y la App. • Diferentes puntos de vista a la hora de mantener la seguridad de las políticas de la App para que este mejore cada día reportar ajustar y repetir cualquier inconformidad frente a esta.
económico	<p>Positivo</p> <ul style="list-style-type: none"> • le podemos llegar con esta App hay un porcentaje que muestra que a las personas mayores de la tercera edad un 30 % personas de mediana edad un 68% Y a jóvenes y muchachos con 18 años casi el 98%. 	<p>Negativo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Por parte en lo negativo las personas de la tercera edad no les gustaría que alguien más les hiciera estos tipos de trabajo y por su desconfianza A las personas de mediana edad les gustaría por una parte estar más tiempo con sus familias pero algunas personas muestran inseguridad. Los jóvenes les gustan todo lo que sea

	<ul style="list-style-type: none"> • En cuanto a lo económico sería muy viable ya que es por medio de tecnología que está cambiando diferentes puntos de vista por el factor de dinero. 	<p>con la tecnología y así tendrían más tiempo libre en el ámbito de su estudio y deportes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Y por lo económico sería un punto débil la hora de que las personas no querrán el servicio por miedo a que no les quede como ellos lo hacen y pierdan su dinero.
Social	<p>Positivo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Todas las personas tienen Apps en sus celulares para divertirse y para su uso diario en otras áreas, esto crea una dependencia y una facilitación en el diario vivir de las personas. (promedio de personas de 50 años). 	<p>Negativo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Es difícil generar reconocimiento mundial al momento de usar la App por parte de las personas mayores a quienes se les dificulta el uso de la tecnología y desconocen de estas oportunidades que se pueden brindar.
tecnológico	<p>Positivo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hoy en día todas las personas tienen un teléfono inteligente lo cual es un factor esencial para la descarga de la App y el uso de la misma que se torna de una manera fácil y asequible. <p>la tecnología sigue avanzando y esto ayuda a las Apps a ser mejor diseñadas y a tener un plus que las puedan diferenciar y reposicionar mejor que otras</p>	<p>Negativo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las Apps dependen directamente de la tecnología, si hay algún lugar o zona en donde no haya tecnología es imposible generar un posicionamiento en el mercado, no habría mercado.
ecológico	<p>Positivo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se disminuye la utilidad de tanto papel para otorgar bienestar al medio ambiente y generar mejores ideas para un futuro. 	<p>Negativo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se vería una negatividad en su materia prima que sería la tecnología y los materiales que se utilizan para hacer este tipo de tecnología.
Legal	<p>Positivo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Este mercado emergente de las aplicaciones móviles, a diferencia del diseño de páginas web, parece prestar menos atención a los aspectos legales, muchas veces por desconocimiento. • Como una funcionalidad Hay que tener 	<p>Negativo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las personas no se dan cuenta de que la aplicación puede que les traiga avisos legales que ellos mismos no los puedan leer. • Parte de las cosas que nuestra App les

	<p>muy en cuenta las cosas que podemos hacer y las que no desde la App.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Debemos utilizar los derechos propio y de terceros Contar con las respectivas licencias de los recursos que utilicemos es de primordial importancia, ya sean librerías de programación, bases de datos, elementos gráficos, melodías, textos, etc. • Tenemos que tener en cuenta a los menores Los problemas en esta materia se derivan especialmente con las Apps que van dirigidas a un target de menores de 14 años, como juegos o aplicaciones educativas. • En tema de derechos de imagen como en protección de datos. También hay que tener muy presente que un problema de esta índole afectaría muy negativamente a la reputación de la aplicación si este tema se gestiona mal legalmente. • Tener en cuenta las licencias y condiciones de uso Antes que nada, debemos desarrollar licencias de uso y condiciones que el usuario deba aceptar para poder hacer uso de la App. • Otra de ellas es informar al usuario Una gran parte de las aplicaciones móviles pueden ser consideradas como “servicios de la sociedad de la información”, aunque solamente sea por la publicidad que contienen. • la publicación sería La monetización de la mayoría de las aplicaciones gratuitas puede provenir de distintas técnicas, algunas más lucrativas que otras. 	<p>proponga al momento de utilizarla.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Al incumplir alguna de estas legalidades puede que la aplicación este en problemas. • Erisipeles acuerdos como ser mayor de edad al incumplir falta en la App. • Al momento de plagiar algún punto de vista de otra App puede que sea un tanto ilegal a la hora de publicarla. • Si se llegara a incumplir tendría unas políticas que le generaría no a la utilidad de la aplicación. • En caso de incurrir pueda que los mismos usuarios generen desconfianza y mala admiración por la App. • Al momento de incurrir sería dado por bajas en distintos puntos de vista que se estén generando.
--	--	--