Revista Tlamati Sabiduria

Título del artículo.

Especificación de un modelo de emprendimiento electrónico.

Título del artículo en idioma Inglés.

Specifying a model for electronic entrepreneurship.

Autora.

Lirios Cruz García

Referencia bibliográfica:

MLA

Cruz García, Lirios. “Especificación de un modelo de emprendimiento electrónico”. *Tlamati* 6.1 (2015): 72-83. Print.

APA

Cruz-García, L. (2015). Especificación de un modelo de emprendimiento electrónico. *Tlamati*, 6(1), 72-83

ISSN: 2007-2066.
Publicado el 30 de Marzo del 2015
© 2015 Universidad Autónoma de Guerrero
Dirección General de Posgrado e Investigación
Dirección de Investigación

TLAMATI, es una publicación trimestral de la Dirección de Investigación de la Universidad Autónoma de Guerrero. El contenido de los artículos es responsabilidad exclusiva de los autores y no refleja de manera alguna el punto de vista de la Dirección de Investigación de la UAGro. Se autoriza la reproducción total o parcial de los artículos previa cita de nuestra publicación.

Revista Tlamati Sabiduría

Especificación de un modelo de emprendimiento electrónico

Lirios Cruz García[1*]

[1]*Universidad Autónoma del Estado de México. Unidad Académica Profesional Huehuetoca. Calle Nuestra Señora de los Ángeles Manzana 93 S/N, Barrio la Cañada, 54680 Huehuetoca , Estado de México. México.*

Autor de correspondencia
garcialirios@uaemex.mx

Resumen

El emprendimiento digital supone la emergencia de empatía, compromiso, innovación y satisfacción que conforman un proceso orientado a la construcción de una aldea digital global. En este escenario, la desregulación del Estado avizora la participación ciudadana mediante dispositivos electrónicos con la finalidad de generar ideas para el Desarrollo Humano. Empero, en cualquiera de los escenarios, exclusión o inclusión digital, las diferencias entre los recursos y grupos exacerban las asimetrías entre los individuos. El presente trabajo plantea que en ambos contextos, brecha o aldea digital, el emprendimiento genera Desarrollo Humano, pero también intensifica la indefensión de personas expuestas al hostigamiento. Una revisión de los marcos teóricos y conceptuales, así como de los hallazgos reportados en el estado del conocimiento advierte que el emprendimiento es generado por percepciones de oportunidad que al asociarse a expectativas de compatibilidad, utilidad y facilidad generan relaciones asimétricas entre ciberusuarios. Por consiguiente, se propone un modelo para el estudio de ambos fenómenos con la finalidad de abrir la discusión acerca de la relevancia de los dispositivos electrónicos en la difusión de la equidad.

Palabras clave: brecha, Internet, emprendimiento, innovación, desarrollo

Abstract

The digital entrepreneurship involves the emergence of empathy, commitment, innovation and satisfaction to make a program to build a global digital village process. In this scenario, state deregulation looming citizen participation through electronic devices in order to generate ideas for Human Development. But in either scenario, as digital exclusion or inclusion, differences between resources and groups exacerbate asymmetries between individuals. This paper argues that in both contexts, digital gap or digital village, the entrepreneurship generates human development, but also intensifies the helplessness of people exposed to harassment. A review of theoretical and conceptual frameworks and findings reported in the state of knowledge warns that entrepreneurship is generated by perceptions of opportunity, that linked to expectations associated with compatibility, usability, and users, develop asymmetric relations between ciberusers. Therefore, we propose a model for study of these phenomena, in order to open the discussion about relevance of electronic devices in the dissemination of equity.

Keywords: digital gap, Internet, entrepreneurship, innovation, development

Como citar el artículo:
Cruz-García, L. (2015). Especificación de un modelo de emprendimiento electrónico. *Tlamati,* 6(1), 72-83

Introducción

El Desarrollo Humano supone la intensificación de la educación en escenarios virtuales, pero las problemáticas relativas a los grupos que conforman las redes digitales exacerban diferencias que inhiben el desarrollo de habilidades computacionales. Es el caso del ciberbullyng que es producto de la utilidad y autoeficacia en el uso de protocolos informativos y dispositivos electrónicos en tanto que éstos son complementados con estrategias de ridiculización, sexísmo o agresión en Internet (Rojas, García y García, 2011). En este sentido, el capital humano, según lo plantea la elección racional, conforma habilidades, conocimientos y valores que no sólo los llevan a la autoformación, sino al establecimiento de relaciones asimétricas con sus pares y las redes que conforman más bien son una extensión de la exclusión social en la red (Ballester, Gil, Gómez y Gil, 2010).

En virtud de que el emprendimiento es un fenómeno emergente o cuando menos adyacente a la incertidumbre y el riesgo, principales factores que motivan el Desarrollo Humano, el presente trabajo se apoya en marcos teóricos y conceptuales para explicar el emprendedurismo digital (Campillo, 2012).

La Teoría de la Elección Racional (TER) en primera instancia, y la Teoría del Capital Humano (TCH) en segunda instancia, plantean al Desarrollo Humano como producto de la optimización de información y recursos (Simsek, 2011). Ambas aproximaciones advierten un proceso racional que se activa ante la generación de oportunidades y la formación de habilidades. Las dos teorías sostienen que las libertades de elección anteceden a las capacidades y responsabilidades (Bizer, Larsen y Petty, 2010).

Empero, la TER supone que el individuo es capaz de reunir la información suficiente para anticipar escenarios desfavorables o favorables a sus objetivos y recursos mientras que la TCH considera que la formación profesional no depende de la información disponible, sino de la calidad de su contenido (Shrrof, Denenn y Ng, 2011). En este sentido, la información optimizada determina la gestión y especialización de conocimientos que permitirán delimitar objetivos y llevar a cabo las estrategias para la consecución de los propósitos y metas (Cardon, Gregoire, Stevens y Patel, 2013).

Ambas aproximaciones fueron sintetizadas por la Teoría de la Acción Razonada (TAR) y la Teoría del Comportamiento Planificado (TCP), antecedentes de la Teoría de la Aceptación de la Tecnología (TAT) (Wirth, Matthes, Schemer, Wettstein, Friemel, Hânggli y Siegert, 2010).

La TAR señala como clave de las decisiones racionales y la formación de capitales a las creencias que se generan de la información disponible. El acceso a fuentes informativas genera categorización de contenidos y establecimiento de temas que serán rechazados o aceptados por usuarios de los medios informativos (Rojas, García y García, 2012). De este modo, el procesamiento de información generará acciones deliberadas, pero la generalidad de contenidos en reiteradas circunstancias no se corresponde con las decisiones o acciones esperadas. La TCP propondrá que las creencias específicas se correlacionen con las decisiones y acciones delimitadas. Es así como las creencias en torno a la facilidad o utilidad de una tecnología determinará más puntualmente el uso intensivo de dispositivos electrónicos (Chuo, Tsai, Lan y Tsai, 2011).

Ambas teorías, TAR y TCP aseguran que la información circundante es procesada por sistemas de creencias para la toma de decisiones y acciones relacionadas con tecnologías digitales, pero soslayan el efecto de resencia que supone la aceptación de dispositivos que constantemente están actualizando sus aplicaciones informativas (Summer, 2011). La TAT propondrá las percepciones de utilidad y facilidad de uso como los factores determinantes de la aceptación y uso intensivo de protocolos digitales y dispositivos electrónicos (Danes y Juyoung, 2013).

De este modo, la TER, TCH, TAR, TCP y TAT explican consistentemente el proceso de elección, aceptación y uso de tecnologías que vinculadas con el emprendedurismo potenciarán el Desarrollo Humano (Teh, Chong, Yong y Yew, 2010).

Por consiguiente, el emprendimiento digital entendido como percepciones de oportunidad y capacidades de gestión e innovación de un conocimiento orientable al Desarrollo Humano supone respuestas de una comunidad ante las problemáticas relativas a la brecha digital (Fenoll, 2011).

En el marco de la Sociedad de la Información, el emprendimiento digital es producto de los avances científicos y tecnológicos en los que los usos intensivos de los dispositivos electrónicos permiten la diversificación de iniciativas, así como la discusión de temas que por su grado de tendencia impactarán en la opinión pública (Díaz, Hernández y Roldán, 2012).

Sin embargo, el emprendimiento digital, a diferencia del emprendimiento social está supeditado al avance tecnológico y la adopción de estilos de vida compatibles con las innovaciones electrónicas y discursivas de los internautas. Mientras que el emprendimiento digital supone la especialización y actualización de conocimientos y habilidades, el emprendimiento social implica percepciones de riesgo y oportunidad (Flores y Mendieta, 2012).

Una revisión de los estudios psicológicos del emprendimiento social y digital muestran que las percepciones de riesgo, autoeficacia y oportunidad son determinantes de iniciativas personales, grupales u organizacionales, pero son las percepciones de compatibilidad, utilidad y facilidad de uso de los dispositivos electrónicos los que explican la generación e innovación de ideas, pero también el hostigamiento entre usuarios (García, 2011).

Si el emprendimiento social determina el Desarrollo Humano, entonces la percepción de oportunidad, riesgo y autoeficacia son factores explicativos del avance educativo, laboral y sanitario, pero en el caso del emprendimiento digital, la percepción de compatibilidad, utilidad y facilidad de uso no sólo explican el avance del capital humano, sino también el hostigamiento entre pares al momento de interactuar mediante una tecnología o dispositivo electrónico (García, 2012).

Por consiguiente, el objetivo del presente trabajo es revisar los estudios relativos al emprendimiento digital, la gestión y la innovación del conocimiento para especificar las relaciones entre los factores determinantes y poder discutir los alcances y limites del modelo especificado. Tal ejercicio, permitirá anticipar escenarios de discusión, hostigamiento e intervención orientados al Desarrollo Humano mediante la explicación del emprendimiento digital del capital humano (Fuente, Herrero y Gracia, 2010).

Son tres los escenarios que la presente revisión espera; 1) emprendimiento digital como indicador de la brecha digital entre internautas y cibergrupos. En este escenario, la gestión e innovación del conocimiento está desregulada por el Estado y supeditada a las organizaciones con fines de lucro, 2) emprendimiento digital como indicador de la equidad informacional entre hactivistas e internautas (Sandoval y Saucedo, 2010). La gestión e innovación depende de las relaciones empáticas, el compromiso y la satisfacción vital que genera el intercambio de información, 3) emprendimiento digital como indicador de la diversidad informacional promovida por la trasformación del Estado y la intensificación de la participación ciudadana, así como la apertura de los medios de comunicación y el acceso a las tecnologías y dispositivos electrónicos (García, 2013).

Cada uno de los tres escenarios supone la interrelación entre agentes informáticos, actores ciberpolíticos, internautas y e inteligencias artificiales que por su grado de compatibilidad, utilidad y autoeficacia construirán otros escenarios de poder, influencia, control y dominación social (García, Orellana, Pomalaya, Yanac, Orellana, Sotelo, Herrera, Sotelo, Chavez y Fernandi, 2011).

Sin embargo, la percepción de oportunidad parece mostrarse como un factor clave en el advenimiento de alguno de los escenarios, ya que mientras el Estado no garantice el acceso a Internet y la ciudadanía no autogestione su acceso a Internet, las ciberesferas de internautas generan oportunidades que al ser percibidas por otros ciberusuarios suponen el enfoque investigativo en este proceso (Yuangion, 2011).

¿Cuáles serían las dimensiones de la percepción de oportunidad en un contexto de brecha digital, equidad e inclusión electrónica o hactivismo?

La respuesta a esta cuestión aún no ha sido elaborada por los marcos teóricos y conceptuales ni ha sido reportada como hallazgo en el estado del conocimiento, pero si ha sido planteada por el emprendimiento clásico en el que es posible identificar ocho dimensiones que pudieran ser antecedentes de los factores dimensionales del emprendimiento digital (Garis, 2010).

Es por ésta razón que el presente trabajo es de corte documental ya que se revisan los estudios de 2010 a 2014 siguiendo el criterio de búsqueda de palabras claves; "emprendimiento", "innovación", "utilidad", "compatibilidad", "facilidad" o "accesibilidad" en tres buscadores: DIALNET, REDALYC y LATINDEX considerados como bastiones de información para comunidades universitarias.

Problemáticas relativas a la brecha digital

Si el Desarrollo Humano, supone la inclusión digital de los sectores vulnerables, marginados o excluidos y el ciberbullyng implica una barrera para la inclusión y reducción de la brecha digital, entonces parece contradictorio que las habilidades y conocimientos relacionados con los dispositivos electrónicos y protocolos digitales sirvan para el Desarrollo Humano (Zampetakis y Moustakis, 2013).

Empero, las diferencias sociales entre internautas no sólo se trasladan a las redes electrónicas, sino que además se exacerban a medida que el lenguaje predominante es el inglés, o bien, las actualizaciones requieren de mejores dispositivos electrónicos que sólo quienes poseen los recursos económicos y el reconocimiento social podrían tener, aunque existen redes subterráneas que reducen esas diferencias al crear sus propios protocolos, las diferencias se intensifican.

No obstante, las habilidades, conocimientos y valores que suponen la formación de las competencias y capacidades de cibergentes son una vía de inclusión que al diseminarse podrían reducir la brecha digital y la exclusión digital.

México ocupa un lugar periférico en la problemática de la brecha digital que consiste en el avance científico y tecnológico de dispositivos electrónicos con acceso a información académica.

En el rubro de la accesibilidad a Internet, México ocupa el último sitio con respecto a otros países integrantes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD por sus siglas en inglés). En contraste, Suiza, Islandia y Finlandia tienen una cobertura del 100%

En cuanto a la penetración de Internet, las urbes de México que tienen entre 10 y 49 mil habitantes así como las que tienen entre 50 y 249 mil habitantes están ligeramente por abajo del promedio de la OECD, pero en las ciudades con más 250 mil habitantes la penetración está limitada.

Si de suscripciones de trata, México ocupa el quinto sitio entre las economías con menos suscriptores a Internet. En este sentido, México no figura entre los páises con mayor uso intensivo de dispositivos electrónicos y sus aplicaciones correspondientes.

Sin embargo, el sexto lugar en cuanto al comercio electrónico es ocupado por México, mientras que Islandia ocupa el último sitio con respecto a Estados Unidos que se consolidó con el primer lugar en cuanto a exportaciones e importaciones de tecnología.

En resumen, las problemáticas referidas a la brecha digital y la excusión electrónica muestran que se requiere una intervención entre los países que conforman la OECD a fin de poder reducir la brecha, promover la inclusión y la equidad informativa. A medida que el Estado garantiza los servicios digitales, no sólo acelera el proceso de inclusión y desarrollo, sino genera redes de empatía, conocimiento, emprendimiento, innovación y satisfacción que explican

las diferencias con respecto a los mismos países de la OECD.

Teoría del emprendimiento digital

El emprendimiento digital refiere a libertades y capacidades que anteceden a los agentes de cambio. A diferencia de internautas que reaccionan saturando los servidores en protesta por las políticas públicas, los ciberagentes son quienes 1) establecen los temas de difusión en los medios de comunicación y 2) inciden en el electorado mediante la difusión sistemática de sus derechos al acceso irrestricto a la información y la privacidad de los datos personales (Groshek, 2011).

Se este modo, el emprendimiento digital está vinculado con la agencia social en tanto que promueve el cambio a partir de las competencias digitales de los internautas más que a partir del empleo de la violencia o desobediencia civil (Gu y Goldfarb, 2010).

Por consiguiente, el establecimiento de temas relativos a la agenda pública es resultado de un proceso inverso que los medios de comunicación mantuvieron para influir en las sociedades de masas al atribuir estereotipos a grupos sociales, pero ahora en la sociedad de la información, las redes de comunicación sobrepasan los niveles de audiencia, pero sobretodo influyen en las decisiones y acciones de la ciudadanía al establecer algún tema en la agenda pública que se relacione con alguna decisión infortunada de las autoridades o gobernantes (Hallak, Brown y Lindsay, 2012).

Si el emprendimiento digital es el resultado de políticas públicas que promueven la inclusión de la ciudadanía en los asuntos de gobierno a través de servicios digitales, entonces la Teoría del Emprendimiento Digital explicaría dos procesos: conformidad e innovación (Hazlina, Mohd y Rohaida, 2012).

Si la dominación y el control social es el propósito de un Estado y su ciudadanía, entonces la reproducción de la conformidad y la obediencia serían dos indicadores que contrastan con el emprendimiento y la innovación característicos de la transformación del Estado y la participación ciudadana en las políticas públicas (Hee y Mc Daniel, 2011).

Se trata de cuatro ámbitos en los que la relación entre Estado y sociedad generan representaciones, habitus, campos y capitales desde los que se reproduce la equidad e inclusión, pero también la inequidad y exclusión (Humanes y Moreno, 2012).

La brecha digital como producto de la dominación y el control social, la conformidad y la obediencia es explicada desde el poder que ejercen los grupos mayoritarios sobre los grupos minoritarios (Izquierdo, 2012).

En contraste, la aldea global supondría la diseminación de confianza, emprendimiento, compromiso, innovación y satisfacción como elementos centrales de la desregulación del Estado y la participación ciudadana, pero como escenario propulsor de percepciones de compatibilidad, utilidad y autoeficacia que son determinantes en las relaciones de dominación tales como el hostigamiento entre pares (Jyoti y Jyoti 2011).

De este modo, la Teoría del Emprendimiento Digital explica la emergencia de agentes informativos, ciberactores políticos, internautas y dispositivos electrónicos que pueden ampliar o reducir la brecha digital misma que estaría indicada por la equidad e inequidad, inclusión y exclusión, conformidad e innovación, dominación y liberación, control y desregulación, obediencia y desobediencia (León, Castaño, Fajardo y Gómez, 2012).

También, la Teoría del Emprendimiento Social anticiparía el afloramiento de nuevos agentes, actores y sujetos en la medida en que los dispositivos electrónicos evolucionan, la innovación se intensifica y los riesgos aumentan (Long, 2013).

Estado del conocimiento

Si se consideran a la definición del cyberbullyng y prueba empírica con otras variables en un periodo de 2010 a 2014 arrojadas por una búsqueda en Radalyc, Latindex, Dialnet, principales referentes de datos en español para América Latina, entonces los estudios psicológicos del cyberbullying (véase figura 3) han demostrado el efecto directo, positivo y significativo de la percepción de utilidad sobre el acoso, agresión o violencia en Internet o las redes sociales.

El cyberbullying entendido como una agresión deliberada, alevosa y sistemática de un grupo o individuo sobre otro grupo o individuo en situación indefensa (véase tabla 7), ha sido explicado a partir de diferencias entre grupos étnicos (Campbell y Smalling, 2013; Kupczynski, Mundi y Green, 2013), diferencias por sexos (Elizalde, 2010; Buelga y Pons, 2012), diferencias por pares (Quintana et al., 2012; Romera, Rey y Ortega, 2011), diferencias entre agresores, espectadores y víctimas (Mendoza, 2011; Valdés, Yañez y Martínez, 2013), por tipo de hostigamiento (Martínez, y Reild, 2013), diferencias por socialización (Garaigordobil, y Oñederra, 2010), por uso de dispositivos y por discursos (Gómez, 2013). Empero, el cyberbullyng no ha sido explicado desde variables perceptuales.

Aunque las relaciones entre las variables perceptuales esgrimidas explicarían el cyberbullying, es menester considerar un factor perceptual más a saber: la percepción de acoso.

Si el cyberbullying refiere a una serie de acciones que intimidan o ridiculizan el uso de una tecnología por parte de individuos o grupos indefensos, entonces la percepción de acoso se referiría a aquellos síntomas que presentan los usuarios de una tecnología al momento de interactuar con otros usuarios que son percibidos como amenazas que afectan la adopción de una tecnología o en todo caso incentivan el desarrollo de habilidades y conocimientos para la autodefensa de una víctima de cyberbulling o la intensificación del acoso por parte de un agresor (López y López, 2011).

Los estudios psicológicos del emprendimiento advierten que la percepción de oportunidad, derivada de los servicios digitales que el Estado gestiona o la ciudadanía autogestiona está indicado por la capacidad, oportunismo,

compromiso, propensión, innovación, confianza, motivación y dedicación (Mao, Richter, Burns y Chaw, 2012).

Las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) al influir en los sistemas educativos y organizacionales propician el desarrollo de percepciones de utilidad que se relacionan directamente con decisiones de producción, gestión y reproducción de conocimiento (Zamiri, Mahamed y Baqutayan, 2012). El aprendizaje de un software supone no sólo expectativas de beneficios y ganancias, sino además está acompañado por la generación de un clima de confianza y compromiso al interior del grupo de aprendizaje.

Sin embargo, el uso intensivo de las TIC requiere de un apoyo técnico ya que en su mayoría de trata de dispositivos que requieren mantenimiento constante. Es por ello que la percepción de utilidad se incrementa cuando el dispositivo o software tecnológico está sustentado por un apoyo técnico expedito y eficiente (Zaidel y Zhu, 2010). Cuando el soporte técnico es ineficiente, la percepción de utilidad la tecnología se asocia con la percepción de que las tecnologías y los procesos de enseñanza y aprendizaje son independientes y que el uso intensivo de un dispositivo o software no incrementa significativamente la instrucción en el aula. En contraste, aquellos usuarios que consideran fundamental el apoyo técnico para el uso de las tecnologías asumen que el servicio debe ser expedito ya que implica pérdidas y costos que pueden suprimirse si el mantenimiento de los dispositivos se hiciera constantemente.

Debido a que en los sistemas educativos los instructores determinan el uso de los dispositivos y software en función de su relación con estudiantes más que con el soporte técnico, ello implica que el uso intensivo de las tecnologías a menudo se vea interrumpido por falta de mantenimiento (Bakabulindi, 2012). Ante tal situación, los instructores desarrollan percepciones de riesgo que paulatinamente sustituyen a las percepciones de utilidad.

La incertidumbre, riesgo e inseguridad son factores que inciden sobre la satisfacción en el uso del dispositivo o software electrónico (Sharma y Abrol, 2011). En ese sentido, la rentabilidad de un sistema tecnológico o electrónico se entiende como aquel que reduce costos y maximiza beneficios en cuanto a inversión, tiempo y mantenimiento del sistema.

Empero, a pesar de que las organizaciones están expuestas a contingencias, quienes tomas decisiones ven en el caos, oportunidades de desarrollo a partir de la implementación de tecnologías de información. Las decisiones que afectarán el clima laboral están supeditadas por percepciones de utilidad en los mandos directivos (Wang y Huynh, 2013). Precisamente, son estas expectativas de oportunidad las que incentivan la aceptación, adopción, compra e implementación de dispositivos o software en las trasnacionales.

Al asociarse las percepciones de utilidad con la privacidad y la seguridad determinan la adopción de la tecnología, el mantenimiento correspondiente y la actualización que implica (Jalal, Marzooj y Nabi, 2011). En los casos en los que el manejo de datos personales implica a la percepción de riesgo por el mal manejo que pudiera presentarse de la información personal, la credibilidad y la privacidad son factores determinantes de la captura electrónica de datos personales.

En referencia a la percepción de control, la capacidad percibida y la facilidad de uso percibidas al momento del adiestramiento, capacitación, entrenamiento o inducción para familiarizarse con la tecnología, la percepción de utilidad determina a través de las tres habilidades percibidas, el uso del dispositivo electrónico (Kotaman, 2010). Esto es así porque los usuarios están motivados para usar las tecnologías a partir de que desarrollan percepciones y habilidades en su uso intensivo.

A medida que los usuarios orientan estas habilidades según sus objetivos, cumplen sus metas y diseminan sus logros en su equipo de trabajo, la confianza, compromiso y satisfacción determinarán la eficiencia, eficacia y efectividad formando un círculo virtuoso e innovador.

Sin embargo, cuando de la adopción, compra y consumo de una tecnología se trata, la accesibilidad al dispositivo más que su facilidad de uso, control o manipulación determina la implementación de la tecnología (Ramayah y Ignatius, 2010). En virtud de que la tecnología está en constante cambio, la inclusión de múltiples funciones genera indefensión o ambivalente en aquellos usuarios que perciben estos cambios vertiginosos como barreras en su intento de actualizarse y especializarse en la tecnología. En el caso de la indefensión, los usuarios que no se adaptan a los cambios tecnológicos al ritmo que estos les dictan terminan por desestimar su uso. En el caso de la ambivalencia, esta se observa en aquellos usuarios que tienen actitudes positivas hacia los dispositivos electrónicos, pero su uso les significa un mayor costo que beneficio ya que sin ellas los resultados varían en menor grado que con su implementación.

Ambos casos de indefensión y ambivalencia se explican por la relación que las percepciones tienen con las creencias, actitudes, decisiones y comportamientos (Tekeher, 2013). Se trata de una relación automática o lineal, improvisada o deliberada, espontánea o planificada, asistemática o sistemática en la que:

Las percepciones de riesgo determinan creencias generales, actitudes desfavorables, decisiones heurísticas y acciones imprevistas. O bien:

Las percepciones de utilidad inciden en creencias específicas, actitudes favorables, decisiones planificadas y acciones sistemáticas.

No obstante que los dos procesos explican la aceptación o rechazo de una tecnología, cuando la percepción de utilidad se asocia con factores sociodemográficos tales como sexo, edad, ocupación e ingreso predicen la resistencia al cambio o actualización de la tecnología (Mutengezanwa y Fungai, 2013). Los microempresarios con mayor edad se resisten al uso de dinero electrónico mientras que las profesionistas con ingresos superiores a 10 mil dólares son más proclives al uso intensivo de tecnologías que se actualizan contantemente.

En el caso de los protocolos digitales financieros, indicador de desarrollo económico y sustentable, la actualización de software a fin de garantizar la seguridad de los inversionistas, genera incertidumbre, riesgo, insatisfacción e inseguridad que inhibe las alianzas entre trasnacionales y pymes en los mercados locales, o bien, la internacionalización de las pymes a través de las multinacionales en el mercado global.

Sin embargo, la compatibilidad parece tener una mayor influencia sobre la aceptación de la tecnología (Di Russo y Douglas, 2013). Los usuarios que aceptado otras tecnologías asociadas a la que pretenden adoptar están más cercanos a su consumo en comparación a quienes no han sido usuarios de alguna tecnología vinculada con la que pretenden adquirir.

En efecto, los servicios y productos tecnológicos no sólo son dispositivos o software que se actualizan en función de las exigencias del mercado, sino que además son parte de redes de tecnologías que innovan y transforman los estilos de vida de los usuarios. En este sentido, la tecnologías que han sido adoptadas generaron la confianza suficiente en los usuarios para adquirir algún dispositivo o software relacionada.

En las organizaciones la confianza en la tecnología tanto como en los grupos de trabajo es fundamental para la consecución de metas (Hsuan, Hsu, Shan y Ming, 2013). Se trata de un proceso en el que los usuarios pueden seleccionar una tecnología que potenciará su desempeño. Si los usuarios perciben un alto grado de utilidad en la tecnología, entonces se aproximan a un clima de confianza que se diseminará en los grupos de trabajo, proveedores de la tecnología y clientes. En contraste, aquellos usuarios que han tenido experiencias desfavorables con alguna tecnología, inhiben la selección de otras tecnologías relacionadas.

Es así como accesibilidad, compatibilidad, utilidad, confianza, compromiso, desempeño, satisfacción son parte de un proceso organizacional y tecnológico en el que los dispositivos electrónicos o software son considerados como instrumentos para el logro de metas, la planificación, control de calidad, gestión del conocimiento e innovación.

Se trata de ecosistemas digitales en los que usuarios, directivos, proveedores, clientes y tecnologías están inmersos en entornos perceptuales, emocionales, actitudinales, motivacionales e intencionales (Wiedmann, Hennings, Varelmann y Reeh, 2010). En estos ecosistemas digitales subyace como una disyuntiva organizacional la confianza en los usuarios o en los dispositivos tecnológicos. Ambos son fundamentales para el desarrollo del ecosistema digital, pero sólo la confianza en los usuarios genera compromiso. En contraste, la confianza en la tecnología incide en el desempeño y satisfacción.

Tratándose de dispositivos electrónicos, el uso intensivo está vinculado con la satisfacción del usuarios (Sago, 2013). Un incremento en la frecuencia y horas de uso propicia un aumento en los niveles de satisfacción con la tecnología. Se trata de una compatibilidad entre la tecnología y el estilo de vida del usuario ya que en sus actividades cotidianas la tecnología le permite un mayor confort, entretenimiento, desempeño o satisfacción.

En efecto el uso intensivo de una tecnología está relacionado con el estilo de vida de los usuarios ya que a mayor número de horas en el empleo de una tecnología, las necesidades y expectativas se ajustan a los cambios que experimentan el dispositivo electrónico o software computacional (Ruíz, Sanz y Tavera, 2010). Sin embargo, esta relación entre la compatibilidad percibida y el uso de la tecnología al estar mediada por las actitudes hacia la tecnología reduce su poder predictivo ya que la categorización de los dispositivos supone la aceptación razonada, planificada y sistemática de la tecnología. Ello implica conocimientos previos acerca de las posibilidades la tecnología la cual no siempre corresponde con los estilos de vida.

Precisamente, la formación de actitudes hacia la tecnología implica el surgimiento de percepciones relativas a la calidad de los dispositivos electrónicos (Almahamid, McAdmas, Kalaldeh y Alsa, 2012). Cuando los usuarios perciben la utilidad de la tecnología en el mejoramiento de su desempeño, a menudo surge la calidad percibida como un factor mediador que regula las expectativas laborales y orienta las habilidades hacia un determinado producto o servicio.

No obstante que la calidad percibida selecciona la utilidad de la tecnología, es la percepción de eficacia la que determina la utilidad de dicha tecnología (Ramírez, Rondán y Arenas, 2010). En este sentido, los usuarios desarrollan expectativas no sólo de mejoramiento de sus funciones, sino de los resultados posibles que podrán obtener al aceptar una tecnología determinada.

Debido a que la eficacia refiere a la diferencia entre los objetivos esperados y los resultados obtenidos en grupos de trabajo, subyace la influencia social como determinante de la adopción de la tecnología (Kabeer y Muhammad, 2013). Un decremento en los valores de las expectativas de los integrantes de un grupo de trabajo incide sobre la percepción de utilidad de la tecnología. Del mismo modo, en el caso de la percepción de riesgo al derivar de las expectativas del grupo, también regula la relación entre la utilidad y la decisión de usar una tecnología.

La eficacia percibida, la utilidad esperada, las expectativas de facilidad de uso y control de la tecnología, así como las actitudes, intenciones y usos están encaminadas a la satisfacción del usuario (Thiruchelvi y Koteeswari, 2013). Se trata de un círculo virtuoso en el que las percepciones se incrementan a medida que la tecnología produce satisfacción en el usuario o genera confianza, compromiso e innovación en los grupos de trabajo. Es decir, el uso intensivo de la tecnología no sólo la hace compatible con un estilo de vida individual o grupal, sino que también modifica su apropiación social.

La relación entre individuo y tecnología conlleva dos percepciones de utilidad y facilidad de uso que incidirán sobre las actitudes, intenciones y comportamientos. A nivel individual los efectos del uso intensivo de la tecnología los cuales pueden extenderse a los grupos. En el caso de comunidades o sociedades, la utilidad percibida al asociarse con variables sociodemográficas, socioeconómicas y

socioculturales ofrece la posibilidad de explicar el conflicto y cambio social que supone la aceptación de la tecnología (Torres, Robles y Molina, 2011). En el primer caso, el conflicto social es observable en la resistencia al cambio tecnológico ya que las sociedades estuvieron orientadas por un paradigma social dominante en el que las tecnologías no eran necesarias para las actividades cotidianas o productivas. El advenimiento de las TIC propició un conflicto social que derivó en la aceptación de la tecnología y con ello en un Nuevo Paradigma Tecnológico, principal indicador de cambio social.

La aceptación de las tecnologías de información y comunicación pudo deberse a la compatibilidad o la utilidad, pero fue la escalabilidad entendida como la inclusión de otras tecnologías en una sola la que determinó el incrementó de ventas de dispositivos electrónicos (San Martin y López, 2010). A medida que las tecnologías se fusionaron e incluyeron otros servicios, la portabilidad emergió como otro valor agregado de las TIC.

La inclusión de varias tecnologías en un solo dispositivo no fue suficiente, fue indispensable que las compañías encargadas de ofrecer los servicios digitales pudiesen competir abiertamente sin restricciones (Pepper, Aiken y Garner, 2011). Es por ello que la portabilidad entendida como la capacidad de una tecnología de ser administrada por más de una compañía potenció la aceptación de los dispositivos móviles y electrónicos, así como las redes sociales virtuales.

Se trata de la adecuación de la tecnología al estilo de vida de los usuarios, o bien, a otras tecnologías de información. Cuando existe una adecuación informacional, las decisiones de inversión en tecnología se intensifican (Shaheen, 2010). Por el contrario, la desconfianza es el factor que inhibe las inversiones ya que supone una inadecuación de la información. La información disponible resulta insuficiente para la toma de decisiones, o bien, es información sesgada que supone inversión en dispositivos de mayor costo y beneficios inciertos. Ello implica que la tecnología no es flexible para con el entorno en el que es utilizada.

Las organizaciones que se caracterizan por estilos de dirección flexibles y redes colaborativas innovadoras, a menudo adoptan tecnologías flexibles que les permiten llevar a cabo múltiples funciones y esa cualidad determina la inversión en el capital humano (Mehra y Omidian, 2010). La tecnología que permitirá potenciar sus habilidades, conocimientos y valores es aquella que previene el tráfico o la perdida de información.

En síntesis, los estudios psicológicos de la aceptación de la tecnología se han enfocado en las percepciones de utilidad, eficacia, control y calidad, así como en las actitudes e intenciones al ser consideradas determinantes del uso intensivo de dispositivos electrónicos (Rante y Warokka, 2013).

Los usuarios desarrollan habilidades tecnológicas que les permiten incrementar su desempeño siempre que exista un proceso deliberado, planificado y sistemático. Ello implica la formación de grupos colaborativos con climas de confianza, compromiso, innovación y satisfacción. En este sentido, la relación entre usuario y tecnología está determinada por procesos de compatibilidad, flexibilidad, escalabilidad, portabilidad, credibilidad y privacidad que hacen más factible la adopción de una tecnología y su eventual uso (Nisbet, Stoycheff y Pearce, 2012).

Sin embargo, cuando la relación entre usuario y tecnología es ambigua e incierta, subyace la percepción de riesgo, actitudes desfavorables hacia la tecnología e intenciones de resistencia al cambio que promueven la indefensión o la ambivalencia (Orantes, 2011).

Al asociarse las variables psicológicas con factores sociológicos como edad, sexo, ocupación o ingreso explican las situaciones individuales y grupales que pueden extenderse al diagnóstico de una organización, comunidad o sociedad. En ese sentido, un modelo de relaciones de dependencia sería pertinente para el diagnóstico de grupo social que utiliza intensivamente las TIC con énfasis en las redes sociales electrónicas y virtuales.

En resumen, los estudios relativos al emprendimiento digital muestran que las percepciones de compatibilidad, utilidad y facilidad de uso son esenciales para explicar el proceso de adopción, aceptación y uso intensivo de tecnologías. En referencia a la Teoría del Emprendimiento Digital, el estado del conocimiento advierte que el oportunismo podría explicar las asimetrías entre internautas y cibergrupos al momento de establecer relaciones de poder e influencia en donde la dominación y el control social estarían asociados a una percepción de riesgo que incidiría en la conformidad, o bien, percepciones de utilidad que determinarían la innovación de minorías.

Sin embargo, mientras que los estudios relativos al emprendimiento digital advierten que los protocolos y dispositivos electrónicos así como las competencias son esenciales para el establecimiento de temas en una agenda pública virtual, los marcos teóricos y conceptuales han desarrollo modelos para explicar el establecimiento de una agenda pública virtual. Las teorías han avanzado hacia la relación entre competencias e innovaciones obviando al emprendimiento social y reduciéndolo a la mera administración de un ciberblog.

En el marco de la transformación del Estado, la desregulación de los riesgos derivados de las tecnologías de información y comunicación, así como el derecho a la información y la privacidad, el emprendimiento digital estaría conformado por dimensiones de afectividad más que de racionalidad, ya que una vez sustraído el sesgo economicista, el emprendimiento sería el ejercicio de las libertades, capacidades y responsabilidades que transforman al internauta en un agente de cambio social y digital.

Especificación del modelo de variables observables

La especificación de un modelo supone la explicación de relaciones entre variables que al interactuar pueden correlacionarse con una tercera variable. O bien, la especificación puede aludir a las dimensiones que conforman un constructo o variable latente desde la que se pretende explicar la emergencia de un proceso inédito como es el caso

del emprendimiento digital. De este modo, un modelo de dimensiones reflejantes supone que cada uno de los indicadores está vinculado entre sí por la influencia de un proceso o factor en común que además es también emergente.

El modelo incluiría aquellas variables más citadas, aunque también las especificaciones de otros modelos tendrían cabida en la lógica explicativa del uso de las redes sociales electrónicas. En efecto, las percepciones de control, eficiencia, utilidad y riesgo interrelacionarían con actitudes, intenciones y uso de la tecnología para explicar la satisfacción.

En esta red de relaciones las variables socioculturales relativas a normas, creencias y valores, las variables socio económicas y demográficas tales como sexo, edad, ocupación, ingreso y estado civil así como las variables organizacionales referentes a compatibilidad, flexibilidad, escalabilidad, portabilidad, credibilidad y privacidad quedarían excluidas. Ello se debe a que el modelo explica los procesos racionales, deliberados, planificados y sistemáticos que subyacen entre usuarios y tecnologías.

Sin embargo, al ser la satisfacción con la tecnología y las percepciones de control y riesgo constructos que los estudios psicológicos no han establecido empíricamente, el modelo de relaciones de dependencia especificadas sólo incluyó las percepciones de eficiencia y utilidad como constructos exógenos que inciden directamente en el uso de la tecnología así como indirectamente a través de variables mediadoras tales como la actitud hacia la tecnología y la intención de uso. El modelo incluye nueve hipótesis considerando las relaciones directas e indirectas entre las percepciones y el uso de la tecnología.

De este modo, la interrelación entre la percepción de eficiencia y la percepción de utilidad determinarían directa e indirectamente el uso intensivo de la tecnología (hipótesis 1). En consecuencia, las expectativas de un funcionamiento eficiente a partir de la adopción de la tecnología incidirían directamente sobre su uso intensivo (hipótesis 2). O bien, la percepción de eficiencia al influir en las decisiones de adopción de dispositivos electrónicos incrementa su poder predictivo sobre el uso de la tecnología (hipótesis 4). Del mismo modo, las expectativas de mejoramiento al impactar las decisiones de consumo electrónico determinaría el uso de la tecnología (hipótesis 5).

Ahora bien, cuando las expectativas de eficiencia se incrementan por la adopción de una tecnología producen categorías que influirán en las decisiones de consumo y estas en el uso de la tecnología (hipótesis 6). De igual forma, los beneficios esperados por el uso de una tecnología generan actitudes favorables a sus decisiones de aceptación y estas mejorarán el uso de la tecnología (hipótesis 7).

Sin embargo, el uso de la tecnología puede deberse a que los consumidores simplemente categorizaron un dispositivo como favorable para la obtención de sus objetivos, o bien, el uso de una tecnología pudo deberse a que las decisiones de aceptación tuvieron un origen emocional (hipótesis 8). Es decir, la tecnología en tanto producto o servicio es susceptible de ser promovida como un objeto de deseo y es a partir de este fenómeno que los consumidores aceptan, compra, adoptan y usan la tecnología.

Discusión

El presente trabajo ha expuesto la problemática de la brecha digital para insertarse en la discusión del tema y poder revisar los marcos teóricos y conceptuales, así como los hallazgos más recientes con la finalidad de proponer un modelo de relaciones reflejantes para el estudio del emprendimiento con énfasis en la percepción de oportunidad, factor preponderante en la revisión documental.

Sin embargo, el emprendimiento digital, a diferencia del emprendimiento social supone percepciones de oportunidad centradas en los dispositivos electrónicos más que en la confianza. En este sentido, es menester el estudio del impacto de los avances tecnológicos sobre los estilos de vida de los internautas, sus capacidades y decisiones de uso. A medida que las investigaciones se especialicen será posible anticipar escenarios en los que el Desarrollo Humano será resultado del emprendimiento de ciberesferas civiles o ciudadanas más que de la regulación y administración del Estado puesto que la transculturalidad y transterritorialidad de Internet implica un gobierno digital que vele por los mismos principios de libertad, justicia y equidad.

Empero, los estudios relativos al emprendimiento digital, en su rubro de uso intensivo muestra que las percepciones de compatibilidad, utilidad y facilidad son determinantes de las relaciones asimétricas entre ciberusuarios y con ello las asimetrías. Esto s así porque la exclusión social parece reproducirse en Internet, pero son las capacidades de procesamiento de información en función de la evolución de la tecnología las que explicarían la brecha digital entre los mismos internautas.

La diferencia entre internautas y ciberagentes no sólo radica en sus capacidades o competencias, sino en las oportunidades y libertades que el Estado restringe al vigilar los protocolos digitales, o bien, desregula al permitir la violación de la privacidad. De acuerdo con los marcos teóricos y conceptuales, la adopción de Internet supuso riesgos que los usuarios decidieron tomar al compararlos con los beneficios informativos y comunicativos. En contraste, el estado del conocimiento advierte que el ciberbullyng es el principal factor de exclusión, reduciendo con ello, la problematización de los dispositivos electrónicos y competencias digitales que exacerban las brechas digitales en los mismos usuarios de una misma generación.

En consecuencia, se propuso un modelo para subsanar las discrepancias entre las teorías, modelos y estudios relativos al emprendimiento social. En esta especificación de relaciones, el ciberbullyng sólo es considerado un indicador de la brecha digital, aunque se proponen ocho dimensiones para el estudio de un factor asociado al emprendimiento, la percepción de oportunidad debiera tener más dimensiones que versen sobre el uso de los dispositivos electrónicos y el desarrollo de competencias para el hostigamiento de usuarios que desconocen sus derechos civiles digitales.

No obstante, la brecha digital no se reducirá sólo con la

promoción de los derechos en Internet, sino con la trasformación de protestas o manifestaciones electrónicas con el desarrollo de habilidades y conocimientos que permitan no sólo reaccionar ante la exclusión, sino promover relaciones equitativas y no discriminatorias entre usuarios de una misma red o protocolo electrónico.

Es decir, se requiere capacitar a las victimas del ciberbullyng para aumentar su autoestima, pero también para perfeccionar sus capacidades que le permitan construir escenarios virtuales de respeto y solidaridad, compromiso y empatía hacia quienes no tienen las habilidades computacionales o capacidades digitales que la sociedad de la información demanda día con día.

La prueba empírica del modelo especificado permitirá avanzar hacia la predicción de estilos de vida violentos y agresivos, así como comparar dispositivos que facilitan la empatía, compromiso y satisfacción sin que los usuarios se confronten.

El presente trabajo ha sistematizado el estado del conocimiento enfocado en establecer diferencias entre grupos étnicos, sexuales, pares, agresores, espectadores, víctimas, o bien diferencias en cuanto a la socialización; dispositivos o discursos respecto al ciberbullyng.

Empero, estos hallazgos han contribuido a la discusión en torno al Desarrollo Humano como un escenario en el que las percepciones de utilidad, autoeficacia y compatibilidad son inherentes a las diferencias entre grupos y la socialización de dispositivos y discursos.

A medida que las diferencias se exacerban entre los grupos, emerge un debate en torno a los factores perceptuales que los hacen diferente ante los requerimientos del Desarrollo Humano centrado en la formación del capital humano y que tendría en el ciberbullyng una consecuencia directa de las diferencias encontradas en la revisión de la literatura.

Sin embargo, el estado del conocimiento no establece un vínculo entre las diferencias grupales con respecto a las diferencias observadas en la socialización de dispositivos y los discursos correspondientes.

Por ello es menester llevar a cabo un estudio relativo a las diferencias entre grupos y las diferencias en cuanto a los usos de tecnologías. En este proceso, las percepciones de utilidad, autoeficacia y compatibilidad permitirán esclarecer la conexión entre los grupos y dispositivos en la formación académica.

Es probable que las diferencias entre grupos permita anticipar diferencias perceptuales y de usos de dispositivos, pero podría suceder que en grupos simétricos, las percepciones de utilidad, autoeficacia y compatibilidad generen o cuando menos exacerben las diferencias observadas.

Si las percepciones son determinantes de las diferencias entre grupos y los usos de tecnologías, entonces será posible anticipar la emergencia del ciberbullyng ya no como un fenómeno grupal, sino como un fenómeno en el que los dispositivos electrónicos generan percepciones que exacerban el hostigamiento entre pares o dispares.

Conclusión

El aporte del presente trabajo a los marcos teóricos y conceptuales, así como a los hallazgos reportados por el estado del conocimiento estriba en la propuesta de un modelo para el estudio de la exclusión y brecha digital, o bien, la construcción de una aldea digital global en el que el emprendimiento y la innovación serían sus indicadores preponderantes.

Sin embargo, el modelo no incluye variables de orden tecnológica y organizacional que permitan anticipar diferencias entre usuarios ya no desde sus habilidades y conocimientos, sino desde los recursos con que cuentan y los grupos a los que pertenecen.

El presente trabajo ha expuesto los ejes teóricos, conceptuales y empíricos del cyberbullying en torno a los cuales el desarrollo humano ha sido considerado como un escenario de oportunidades, percepciones y capacidades. Este tridente explica en buena medida la relación entre usuarios y tecnología al momento de entablar relaciones asimétricas.

Los marcos teóricos revisados plantean al cyberbullying como una consecuencia de la compatibilidad entre estilos de vida agresivos y tecnologías de información que potencializan el acoso entre pares. Las relaciones asimétricas que se gestan en las redes sociales suponen la emergencia de tecnologías de información que facilitan el anonimato e incentivan la diversificación de agresiones.

Internet es un escenario en el que convergen oportunidades y capacidades, factores que permiten entender al cyberbullying como un fenómeno particular de las redes sociales cuyo impacto en las percepciones centra la atención en el individuo y los dispositivos que es capaz de usar para fines agresivos.

En relación al estudio de la violencia entendida como un factor preponderante en la transformación de seguridad pública en percepciones de inseguridad, el presente trabajo ha expresado que los dispositivos electrónicos aceleran la transformación en cuestión. Esto es así porque la violencia, según el estudio citado, deriva de la relación asimétrica entre autoridades y ciudadanía.

En efecto, la violencia al ser el resultado de percepciones relativas a la exclusión social supone una diseminación de creencias, actitudes, decisiones y comportamientos en ámbitos tecnológicos como Internet y las redes sociales.

No obstante, las teorías, conceptos y hallazgos aún están enfocados en plantear al cyberbullying como un estado psicológico entre víctima y agresor. Es así como la revisión de variables alusivas al impacto de las TIC's en los estilos de vida subraya a las percepciones como las determinantes de la adopción de un dispositivo electrónico, principal instrumento de agresión a usuarios de Internet y redes sociales.

De este modo, el Desarrollo Humano no sólo es un escenario de relaciones asimétricas que derivan en violencia y agresión, es además un ámbito de percepción de utilidad en el que las tecnologías y los dispositivos se convier-

ten en instrumentos de acoso.

El cyberbullying en referencia al desarrollo humano implica:

Oportunidades, tecnologías y capacidades para reproducir las relaciones asimétricas que se gestan en la vida cotidiana. En este sentido, el acoso, agresión y violencia en Internet y las redes sociales indican la convergencia de dispositivos electrónicos y habilidades computacionales empleadas para exacerbar las diferencias entre agresores y victimas.

Teorías, conceptos y hallazgos que explican las relaciones asimétricas entre usuarios de Internet. De este modo el perfil del agresor en las redes sociales parece tener una percepción de utilidad que activa percepciones de facilidad, actitudes, intenciones y comportamientos de acoso a usuarios que no perciben la utilidad de las redes para su defensa, o bien, no han aprendido las estrategias que les permitan inhibir el acoso, denunciar agresiones o prevenir la violencia.

A Internet y las redes sociales como escenarios potenciales para el acoso, agresión y violencia ya que estas tecnologías inhiben la soledad con la interacción continua y permanente de los usuarios.

Referencias

Almahamid, S., McAdmas, A., Kalaldeh, T. y Alsa, T. (2012). "The relationships between perceived usefulness, perceived ease of use, perceived information quality, and intention the use e-government". *Journal of Theoretical and Applied Information Technology, 1,* 30-44

Bakabulindi, F. (2012). "Does use of ICT relate with the way it is perceived? Evidence from mekerere university". *International Journal of Computing and ICT Research, 6,* 75-94

Ballester, R., Gil, M., Gómez, S. y Gil, B. (2010). "Propiedades psicométricas de un instrumento de evaluación de la adicción al cibersexo". *Psicothema. 22*, 1048-1063

Bizer, G., Larsen, J. y Petty, R. (2010). "Exploring the valence framing effect: negative framing enhances attitude strength". *Political psychology.* 32, 59-80

Buelga, S. y Pons, J. (2012). "Agresiones entre adolescentes a través del teléfono móvil e Internet". *Psychological Intervention, 21,* 91-101

Campbell, E. y Smalling, S. (2013). "American Indians and Bullying in school". *Journal of Indigenous Social Development, 2,* 1-15

Campillo, C. (2012). "La gestión estratégica de la información municipal. Análisis de temas, su tratamiento e irrupción en el ayuntamiento del Elche (1995-2007)". *Revista de Estrategia, tendencia e Innovación de la Comunicación.* 3, 149170

Cardon, M., Gregoire, D., Stevens, C. y Patel, P. (2013). "Measuring entrepreneurial passion: conceptual foundations and scale validation". *Journal of Business Venturing,* 28, 373-396

Chuo, Y-H., Tsai, C-H., Lan, Y-L. y Tsai, C-S. (2011). "The effect of organizational support, self efficacy and computer anxiety on the usage intention of e–learning system in hospital". *African Journal of Business Management, 5,* 5518-5523

Danes, S. y Juyoung, J. (2013). "Copreneural identity development during new venture creation". *Journal of Family Business Management,* 3, 45-61

Di Russo, D. y Douglas, M. (2013). "The validity of the technology acceptance model in colaboration system software". *Business and Management Reviews,* 3, 1-5

Díaz, C., Hernández, R. y Roldán, J. (2012). "A structural model of the antecedents to entrepreneurial capacity". *International Small Business Journal,* 30, 850-872

Elizalde, A. (2010). "Estudio descriptivo de las estrategias de afrontamiento del Bullying, en profesorado mexicano". *Journal of Research in Educational Psychology, 8,* 353-372

Fenoll, V. (2011). "Usuarios activos y pasivos. La interactividad de la audiencia en los medios digitales". *Revista de Ciencias Sociales.* 51, 1-26

Flores, L. y Mendieta, A. (2012). "La percepción de la nota roja periodística en primera plana, un estudio de caso". *Revista de Comunicación.* 14, 1-13

Fuente, A., Herrero, J. y Gracia, E. (2010). "Internet y apoyo social: sociabilidad online y ajuste psicosocial en la sociedad de la información". *Acción Psicológica. 7, 9-15*

García, C. (2011). "Estructura de las actitudes hacia el comercio electrónico". *Contribuciones a la Economía, 14,* 1-10

García, C. (2012). "Estructura híbrida de los determinantes sociodemográficos del consumo electrónico". *Gepu, 3,* 43-53

García, C. (2013). "Confiabilidad y validez de un instrumento de medición de búsqueda en Internet". *Antioquia, 5, (1)* 27-34

García, L., Orellana, O., Pomalaya, R., Yanac, E., Orellana, D., Sotelo, L., Herrera, E., Sotelo, N., Chavez, H. y Fernandi, P. (2011). "Intimidación entre iguales (Bullying): empatía e inadaptación social en participantes de Bullying". *Revista de Investigación en Psicología, 14,* 271-276

Garis, A. (2010). "Lógica temporal en verificación de modelos de software. Origen y evolución hasta tiempos actuales". *Fundamentos en Humanidades, 11 (21),*151-162

Gómez, A. (2013). "Bullying el poder de la violencia. Una perspectiva cualitativa sobre acosadores y víctimas en escuelas primarias de Colima". *Revista Mexicana de Investigación Educativa, 18,* 839-870

Groshek, J. (2011). "Media, instability, a democracy: examining the granger causal relationships of the 122 countries from 1943-2003". *Journal of Communication.* 61, 1161-1182

Gu, M. y Goldfarb, B. (2010). "Affect and the framing effect witting individuals over time: risk taking in a dynamic investment simulation". *Academic of Management Journal.* 53, 411-431

Hallak, R., Brown, G. y Lindsay, N. (2012). "The place identity performance relationships among tourism entrepreneurs: a structural equation modeling analysis". *Tour-*

ism Management, 33, 143-154

Hazlina, N., Mohd, A. y Rohaida, S. (2012). "Nurturing intrapreneurship to enhance job performance: the role of pro-intrapreneurship organizational architecture". *Journal of Innovation Management in Small & Medium Entreprises,* , 9, 1-9

Hee, D. y Mc Daniel, S. (2011). "Using an extended Technology Acceptance Model in exploring antecedents to adopting fantasy sports league websites". *International Journal of Sport Marketing & Sponsorships. 17,* 240-253

Hsuan, Y., Hsu, C., Shan, R. y Ming, C. (2013). "The effects of website trust, perceived ease of use, and perceived usefulness on consumer on line booking intention: Evidence from Taiwan B2B sector". *Life Science Journal, 10,* 1516-1523

Humanes, M. y Moreno, M. (2012). "El efecto agenda sobre los temas de campaña en las elecciones generales de 2008". *Revista de Estrategia, Tendencia e Innovación de la Comunicación.* 3, 191-207

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2010). *XIII Censo Nacional de Población y Vivienda*. México: INEGI

Izquierdo, L. (2012). "La uniformidad temática en las secciones de internacional de los diarios madrileños frente a las secciones locales". *Communication Papers, media Literacy & Gender Studies.* 1, 97-104

Jalal, A., Marzooj, J. y Nabi, H. (2011). "Evaluating the impacts of online banking factors of motivating the process of e-banking". *Journal of Management of a Sustainability, 1,* 32-42

Jyoti, J. y Jyoti S. (2011). "Factors affecting orientation and satisfaction of women entrepreneurs in rural India". *Annals of Innovation Entrepreneurships,* 2, 1-8

Kabeer, A. y Muhammad, A. (2013). "Factors affecting adopting in mobile banking in Paquistan: Empirical evidence". *International Journal and Research in Business and Social Science, 3,* 54-61

Kotaman, H. (2010). "Turkish early childhood educators sense of teacher efficacy". *Education & Psychology, 8,* 603-516

Kupczynski, L., Mundi, M. y Green, M. (2013). "The prevalence of cyberbullying among etnhicgroups of high school students". *International Journal Educational Research, 1,* 48-53

León, B., Castaño, E., Fajardo, F. y Gómez, T. (2012). "Cyberbullying en una muestra de estudiantes de educación secundaria: variables moduladoras y redes sociales". *Journal of Research in Educational Psychology, 10,* 771-778

Long, H. (2013). "The relationships among learning orientation, market orientation, entrepreneurial orientation, and firm performance". *Management Review,* 20, 37-46

López, L. y López, J. (2011). "Los modelos de adopción de tecnologías de información desde el paradigma actitudinal". *Cuadernos Ebape.* 9, 176-196

Mao, Y., Richter, M., Burns, K. y Chaw, J. (2012). "Homelessness coverage, social reality, and media ownerships: comparing a national newspapers with to regional newspapers in Canada". *Mass Communication & Journalism.* 2, 1-7

Mehra, V. y Omidian, F. (2010). "Predicting factors affecting university student's attitudes to adopt e-learning in using Technology Acceptance Model". *International Journal of New Trends in Education of Their Implications, 1,* 33-43

Mendoza, B. (2011). "Bullying entre pares y el escalamiento de agresión en la relación profesor alumno". *Psicología Iberoamericana, 19,* 58-71

Mutengezanwa, M. y Fungai, M. (2013). "Sociodemographic factors influencing adoption of Internet banking in Zinbabwe". *Journal of Sustainable Development in Africa, 15,* 132-141

Nisbet, E., Stoycheff, E. y Pearce, K. (2012). "Internet use and democratic demand: a multinational, multinivel model of Internet use and citizen attitudes about democracy". *Journal of Communication.* 62, 249-265

Orantes, S. (2011). "Viabilidad del Modelo de la Aceptación de la Tecnología en las empresas mexicanas. Una aproximación a las actitudes y percepciones de los usuarios de las tecnologías de la información". *Revista Digital Universitaria.* 12, 1-15

Pepper, W., Aiken, M. y Garner, B. (2011). "Usefulness and usability of a multilingual meeting system". *Globar Journal of Computer Science and Technology, 11,* 34-39

Ramayah, T. y Ignatius, J. (2010). "Intention to shop on line: The mediating role of perceived ease of use". *Middle East Journal of Scientific Research, 5,* 152-156

Ramírez, P., Rondán, F. y Arenas, J. (2010). "Influencia del género en la percepción y adopción de e-learning: Estudio exploratorio en una universidad chilena". *Journal of Technology, Management of Innovation. 5,* 129-141

Rante, Y. y Warokka, A. (2013). "The interrelative nexus of indigenous economic growth and small business development: do local culture, government role, and entrepreneurial behavior play the role?" *Journal of Innovation Management in Small & Medium Enterprises.* 19, 1-19

Rojas, R., García, V. y García, E. (2011). "The influence on corporate entrepreneurship of technological variables". *Industrial management & Data System,* 111, 984-1005

Rojas, R., García, V., Ramírez, A. (2012). "How can we increase Spanish technology firm". *Journal of Knowledge Management.* 15, 759-778

Ruíz, C., Sanz, S. y Tavera, J. (2010). "Análisis de los factores determinantes del uso de mensajes SMS para participar en programas de televisión". *Cuadernos de Gestión, 10,* 117-132

Sago, B. (2013). "Factors influencing social media adoption and frequency of use: And examination of Facebook, Twitter, Pirenterest and Google+". *International Journal of Business and Commerce. 3,* 1-14

San Martin, S. y López, B. (2010). "Posibilidades de la compra venta B2C por teléfono móvil en comparación con Internet". *Cuadernos de Gestión, 10,* 17-34

Sandoval, R. y Saucedo, N. (2010). "Grupos de interés en las redes sociales: el caso de Hi5 y Facebook en Méxi-

co·. *Educación y Humanidades. 4*, 132-142

Shaheen, Y. (2010). "The perceived usefulness of information for investment desicions: Evidence from Palestine securities exchange". *Hebron University Research Journal, 5,* 283-307

Sharma, R. y Abrol, S. (2011). "Concentration of on line Banking". *International Research & Education Consortium, 1,* 22-35

Shrrof, R., Denenn, C. y Ng, E. (2011). "Analysis of the Technology Acceptance Model in examining student's behavioral intention to use an e-portfolio system". *Australasian Journal of Educational Technology.* 27, 600-618

Simsek, A. (2011). "The relationships between computer anxiety and computer self efficacy". C*ontemporary Educational Technology*. 2, 177-187

Summer, L. (2011). "The Theory of Planned Behavior and the impact of past behavior". *International Business & Economics Research Journal.* 10, 91-110

Teh, P., Chong, C., Yong, C. y Yew, S. (2010). "Internet self–efficacy, computer self–efficacy, and cultural factor on knowledge sharing behavior". *African Journal of Business Management.* 4, 4086-4095

Tekeher, S. (2013). "Mathematics teacher educator's and pre service teacher's beliefs about the use of technology in teaching in African university". *International Journal of Innovative Interdisciplinary Research, 12,* 9-20

Thiruchelvi, A. y Koteeswari, S. (2013). "A conceptual framework of employees' continuance intention to use of e-learning system". *Asian Journal of Research in Business Economic and Management, 1,* 3-6

Torres, C., Robles, J. y Molina, O. (2011). "¿Por qué usamos las tecnologías de la información y comunicaciones? Un estudio sobre las bases sociales de la utilidad individual de Internet". *Revista Internacional de Sociología, 69,* 371-392

Wang, D. y Huynh, Q. (2013). "An assessment of the role of the perceived usefulness in the adoption of management accounting practices". *African Journal of Social Sciences, 3,* 85-96

Wiedmann, K., Hennings, N., Varelmann, D. y Reeh, M. (2010). "Determinants of consumers perceived trust in IT -ecosystems". *Journal of Theoretical Applied Electronic Commerce Research, 5,* 137-154

Wirth, W., Matthes, J., Schemer, C., Wettstein, M., Friemel, T., Hânggli, R. y Siegert, G. (2010). "Agenda building and setting in referendum campaign: investigating the flow of arguments among campaigners, the media, and the public". *Journalism & Mass Media Communication*. 87, 328-345

Yuangion, Y. (2011). "The impact of strong ties on entrepreneurial intention. An empirical study based on the mediating role of self-efficacy". *Journal Entrepreneurship,* 3, 147-158

Zaidel, M. y Zhu, D. (2010). "Utilization of technical support by instructorp in comuter supporter learning". *International Journal of Arts and Sciences, 14,* 12-19

Zamiri, M., Mahamed, S. y Baqutayan, S. (2012). "Exploring factor that influence knowledge shaing behavior via computer". *Journal of Emerging Trends inc Computing and Information Science, 3,* 799-805

Zampetakis, L. y Moustakis, V. (2013). "Entrepreneurial behavior in the Grekk public sector". *Emerald,* 13, 1-7