**E-business**

Es una "[interacción](http://www.monografias.com/trabajos901/interaccion-comunicacion-exploracion-teorica-conceptual/interaccion-comunicacion-exploracion-teorica-conceptual.shtml) con los socios de negocio, donde la interacción es permitida por [tecnología](http://www.monografias.com/Tecnologia/index.shtml) de [información](http://www.monografias.com/trabajos7/sisinf/sisinf.shtml)". Esto es una definición exacta, pero no nos da mucha penetración en el eBusiness, o también se le define como un [sistema](http://www.monografias.com/trabajos11/teosis/teosis.shtml) de información o aplicación a la cual se le delegan [procesos](http://www.monografias.com/trabajos14/administ-procesos/administ-procesos.shtml#PROCE) de [negocios](http://www.monografias.com/trabajos15/plan-negocio/plan-negocio.shtml).

El uso tanto de tecnología como de nuevas [estrategias](http://www.monografias.com/trabajos11/henrym/henrym.shtml) de negocios para realizar negocios en línea. El negocio en línea provee un canal de [ventas](http://www.monografias.com/trabajos12/evintven/evintven.shtml), [marketing](http://www.monografias.com/Administracion_y_Finanzas/Marketing/), e información on-line. (Negocio en línea).

Se define al **E–Business**como cualquier actividad [empresarial](http://ads.us.e-planning.net/ei/3/29e9/cfa010f10016a577?rnd=0.4537805994917997&pb=face34365b255d52&fi=115ac46481279744&kw=empresarial) que se efectúa a través de [Internet](http://www.monografias.com/Computacion/Internet/), no sólo de [compra](http://ads.us.e-planning.net/ei/3/29e9/cfa010f10016a577?rnd=0.7813250368104259&pb=393a60cb3ecf22aa&fi=115ac46481279744&kw=compra) y [venta](http://www.monografias.com/trabajos12/curclin/curclin.shtml), sino también dando [servicio](http://www.monografias.com/trabajos14/verific-servicios/verific-servicios.shtml) a los [clientes](http://www.monografias.com/trabajos11/sercli/sercli.shtml) y/o colaborando con socios comerciales.

 Desde el punto de vista del negocio, **E–Business** (**Negocio Electrónico**) es el [proceso](http://www.monografias.com/trabajos14/administ-procesos/administ-procesos.shtml#PROCE) que están utilizando las [empresas](http://www.monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml) para hacer negocios usando [redes](http://www.monografias.com/Computacion/Redes/) (Internet). Ocurre cuando se conectan los [sistemas](http://www.monografias.com/trabajos11/teosis/teosis.shtml) informáticos de una compañía a sus clientes, empleados, distribuidores o [proveedores](http://www.monografias.com/trabajos6/lacali/lacali.shtml#influencia), y todos se entrelazan a través de la [Internet](http://ads.us.e-planning.net/ei/3/29e9/cfa010f10016a577?rnd=0.8023121186007085&pb=4b8ab1cff18ac633&fi=115ac46481279744&kw=internet), Intranets o [Extranet](http://www.monografias.com/trabajos14/mundo-negocios/mundo-negocios.shtml#ex)´s.

 Las tres definiciones anteriores muestran que resulta difícil dar una definición completamente apropiada para el ***e-Business***. "Definiciones incompletas, sólo para [bienes](http://www.monografias.com/trabajos16/configuraciones-productivas/configuraciones-productivas.shtml) ([producción](http://www.monografias.com/trabajos54/produccion-sistema-economico/produccion-sistema-economico.shtml), [promoción](http://www.monografias.com/trabajos/promoproductos/promoproductos.shtml), [venta](http://ads.us.e-planning.net/ei/3/29e9/cfa010f10016a577?rnd=0.932746761309728&pb=393a60cb3ecf22aa&fi=115ac46481279744&kw=venta) y [distribución](http://www.monografias.com/trabajos11/travent/travent.shtml) de [productos](http://www.monografias.com/trabajos12/elproduc/elproduc.shtml) a través de redes de [telecomunicaciones](http://www.monografias.com/trabajos33/telecomunicaciones/telecomunicaciones.shtml)), sólo para [servicios](http://www.monografias.com/trabajos14/verific-servicios/verific-servicios.shtml)(intercambio de información a través de transacciones electrónicas) o sólo desde el punto de vista empresarial (uso de las tecnologías de la información para realizar negocios entre compradores, vendedores y socios con el fin de mejorar el servicio al [cliente](http://www.monografias.com/trabajos11/sercli/sercli.shtml), reducir [costos](http://www.monografias.com/trabajos4/costos/costos.shtml) y finalmente, aumentar el [valor](http://www.monografias.com/trabajos14/nuevmicro/nuevmicro.shtml) de los accionistas) nos conducen a dar una definición más integradora y general tal y como la siguiente:

***e-business*** es la aplicación de las tecnologías de la información para facilitar la compraventa de productos, servicios e información a través de redes públicas basadas en estándares de [comunicaciones](http://www.monografias.com/trabajos/lacomunica/lacomunica.shtml). Tiene que existir en uno de los extremos de la relación comercial un [programa](http://www.monografias.com/Computacion/Programacion/) de ordenador y en el otro extremo o bien otro programa de ordenador, o una [persona](http://www.monografias.com/trabajos7/perde/perde.shtml) utilizando un ordenador o una persona con los [medios](http://www.monografias.com/trabajos14/medios-comunicacion/medios-comunicacion.shtml) necesarios para acceder a la [red](http://www.monografias.com/Computacion/Redes/)".

El [paradigma](http://www.monografias.com/trabajos16/paradigmas/paradigmas.shtml#queson) del e-business, comprende la combinación del Internet con los sistemas de información tradicionales de una [organización](http://www.monografias.com/trabajos6/napro/napro.shtml) ([Web](http://www.monografias.com/trabajos5/laweb/laweb.shtml) + [Tecnología de Información](http://www.monografias.com/trabajos14/informatica-social/informatica-social.shtml#desa)) y permite potenciar los procesos vitales de negocios que constituyen la base y esencia de [una empresa](http://www.monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml). Las aplicaciones basadas en los conceptos de e-business se caracterizan por ser interactivas, con alta intensidad de transacciones, y porque permiten un relanzamiento de los negocios hacia nuevos [mercados](http://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml).

**El *E-business* utiliza el *web*tanto como un medio, como un elemento de** [**marketing**](http://ads.us.e-planning.net/ei/3/29e9/cfa010f10016a577?rnd=0.9743988502180821&pb=4b8ab1cff18ac633&fi=115ac46481279744&kw=marketing) **para el *comercio.***

La diferencia fundamental entre el *web* y cualquier otro medio electrónico ([fax](http://www.monografias.com/trabajos/modemyfax/modemyfax.shtml), [teléfono](http://www.monografias.com/trabajos/eltelefono/eltelefono.shtml), etc.) es que va más allá de facilitar la [comunicación](http://www.monografias.com/trabajos12/fundteo/fundteo.shtml)pues permite la interacción entre los usuarios, compradores y vendedores en un entorno que no es [fijo](http://ads.us.e-planning.net/ei/3/29e9/cfa010f10016a577?rnd=0.766144645594891&pb=393a60cb3ecf22aa&fi=115ac46481279744&kw=fijo), ni es físico siquiera, sino que es creado por la confluencia de redes estándares, [navegadores](http://www.monografias.com/trabajos15/introduccion-informatica/introduccion-informatica.shtml#navegad) *web*, [software](http://www.monografias.com/Computacion/Software/), contenidos y [personas](http://ads.us.e-planning.net/ei/3/29e9/cfa010f10016a577?rnd=0.5839235200366223&pb=393a60cb3ecf22aa&fi=115ac46481279744&kw=personas). Por ello, las barreras físicas de [tiempo](http://www.monografias.com/trabajos901/evolucion-historica-concepciones-tiempo/evolucion-historica-concepciones-tiempo.shtml) y distancia existentes entre los proveedores y sus clientes se ven reducidas al mínimo.

 Sin estas barreras, el comprador y el vendedor se enfrentan el uno con el otro directamente a través de una conexión [electrónica](http://www.monografias.com/trabajos5/electro/electro.shtml). No hay que desplazarse a la tienda [física](http://www.monografias.com/Fisica/index.shtml), no hay vendedor, no hay que rellenar [datos](http://www.monografias.com/trabajos11/basda/basda.shtml) y no hay una cajera a la salida. En lugar de todo eso hay un sitio *web*. Por tanto, *e-Business* representa un [cambio](http://www.monografias.com/trabajos2/mercambiario/mercambiario.shtml) en la forma de interactuar entre el comprador y el vendedor.

 Para el comprador, significa que los costos de buscar o cambiar de proveedor son mínimos. Para el vendedor, el [riesgo](http://www.monografias.com/trabajos13/ripa/ripa.shtml) de no atraer la [atención](http://www.monografias.com/trabajos14/deficitsuperavit/deficitsuperavit.shtml)del comprador y perderlo es muy elevado. En este nuevo entorno, la mayor parte de la [responsabilidad](http://www.monografias.com/trabajos33/responsabilidad/responsabilidad.shtml) de decidir cómo se hace una operación de compraventa se ha traspasado de los vendedores a los compradores.