

Anexo I. Registro del Título del Trabajo Fin de Grado (TFG)

NOMBRE DEL ALUMNO: Jannik Giesert

PROGRAMA: E4

GRUPO: A

FECHA: 22.10.2024

Director Asignado: Barcos Redín, Lucía
Apellidos Nombre

Título provisional del TFG:

Cambios en la relación comprador-proveedor desde 2020: un análisis sistemático de la literatura

ADJUNTAR PROPUESTA (máximo 4 páginas: Índice provisional, objetivos, metodología y bibliografía)

Firma del estudiante: *J. Giesert*

Fecha: 22.10.2024

Índice provisional

1. Introducción
 - 1.1. Motivación y justificación
 - 1.2. Objetivo general y objetivos específicos
 - 1.3. Metodología y estructura
2. Marco teórico sobre Supplier-Relationship-Management, Buyer-Supplier-Relationships y factores clave antes de 2020
3. Identificación de los eventos que han afectado a las Cadenas de suministro desde 2020
4. Análisis sistemático de la literatura a partir de 2020
 - 4.1. Metodología de la revisión sistemática
 - 4.2. Principales resultados/findings
 - 4.3. Discusión de los resultados comparando con la situación antes de la pandemia
5. Identificación de futuras líneas de investigación
6. Conclusiones y limitaciones
7. Referencias

Motivación

En los últimos años, se han producido una serie de acontecimientos que han tenido un impacto negativo en las cadenas de suministro de todo el mundo y en muchas industrias diferentes (Tse et al., 2024). Los más importantes de estos acontecimientos son la pandemia de Covid-19, la crisis de los semiconductores desencadenada por la pandemia y el conflicto entre Rusia y Ucrania (Xiong et al., s. f., 2024). Pero incluso más allá de esto, cuestiones geopolíticas como el nacionalismo, las prácticas comerciales estatales y las preocupaciones por la seguridad nacional se han convertido en una fuente creciente de riesgo dentro de las cadenas de suministro (Tse et al., 2024).

Covid-19 ha provocado importantes perturbaciones en las cadenas de suministro (Weber, 2021), causadas, por ejemplo, por interrupciones de la producción en China y retrasos en los envíos dentro y fuera del país (Tse et al., 2024). La pandemia también ha contribuido significativamente a la crisis de los semiconductores al provocar cierres de fábricas y retrasos en los envíos (Xiong et al., s. f., 2024). Los semiconductores son un pilar fundamental de la industria tecnológica y revisten gran importancia para una amplia gama de dispositivos electrónicos, como teléfonos inteligentes y automóviles (Xiong et al., s. f., 2024).

Sin embargo, el conflicto entre Rusia y Ucrania también supone una importante amenaza económica al interrumpir las cadenas de suministro y poner en peligro la seguridad energética y alimentaria mundial (Korosteleva, 2022). En particular, se ven afectadas las cadenas de suministro de productos alimenticios como el aceite de girasol, el maíz y el trigo, ya que ambos países son importantes productores de materias primas agrícolas (Jagtap et al., 2022).

Por lo tanto, puede verse que el impacto de estos acontecimientos en las cadenas de suministro mundiales ya ha sido registrado e investigado en la literatura académica. Sin embargo, estos sucesos no sólo repercutieron en las cadenas de suministro, sino también en las relaciones entre proveedores y compradores. Cómo han cambiado estas relaciones después de la pandemia es un área poco investigada en la literatura académica.

Objetivo general y objetivos específicos

Por las estas razones, el objetivo general de este estudio es estudiar cómo la serie de estos acontecimientos ha afectado a las relaciones entre proveedores y compradores. Más concretamente, se identifican los siguientes objetivos específicos:

En primer lugar, examinar el marco teórico de la gestión de las relaciones con los proveedores, también conocida como Supplier Relationship Management (SRM), para proporcionar una base conceptual.

En segundo lugar, identificar los aspectos clave que se consideraban importantes en la relación comprador-proveedor antes de la pandemia COVID-19. Analizar cómo eran estas interacciones y cuáles eran los factores críticos en este contexto.

El tercer objetivo es identificar los acontecimientos que han afectado a la cadena de suministro desde la aparición de la COVID-19 hasta ahora y el impacto que han tenido en la relación entre proveedores y compradores. Este análisis se realizará desde una perspectiva académica basada en estudios y trabajos de investigación publicados sobre el tema durante este periodo.

El cuarto objetivo es evaluar cómo han cambiado estos factores en el periodo pospandémico y qué retos han surgido como consecuencia de ello. Esto también se analizará desde la perspectiva de la investigación académica con el fin de obtener una imagen completa de la evolución de la dinámica de las relaciones entre proveedores y compradores en los últimos años.

Por último, el quinto objetivo pretende identificar posibles líneas para futuras investigaciones académicas basadas en las percepciones obtenidas en los objetivos anteriores.

Metodología

En cuanto a la metodología, para el objetivo específico 1, se abordará a través de una revisión de la literatura académica mediante la consulta de libros, manuales y artículos profesionales que expliquen la teoría de la SRM. Para el segundo objetivo, se intentará encontrar artículos que describan el panorama antes de la pandemia.

Para los objetivos específicos 3 y 4, se realizará una revisión sistemática de la literatura utilizando como fuentes las bases de datos académicas Web of Science y Scopus. Esta revisión sistemática se realizará siguiendo el método PRISMA. Además,

se utilizará la herramienta de análisis bibliométrico Biblioshiny para realizar un primer estudio descriptivo de las publicaciones más importantes.

Por último, en el quinto objetivo, se identificarán posibles líneas de investigación futuras a partir de los resultados obtenidos en los objetivos anteriores y complementados con información adicional de campo. Este análisis nos permitirá proponer nuevas áreas de investigación para la gestión de las relaciones entre proveedores y compradores en el contexto post-pandémico.

Bibliografía

Aghazadeh, H., & Maleki, H. (2024). Stages of Buyer–Supplier Relationship Evolution Concerning the Future of Relationships: A Systematic Review. *Journal of the Knowledge Economy*, 15(2), 5679-5708. <https://doi.org/10.1007/s13132-023-01180-5>

Awan, U., & Khan, S. A. R. (2021). MEDIATING ROLE OF SUSTAINABLE LEADERSHIP IN BUYER-SUPPLIER RELATIONSHIPS: AN SUPPLY CHAIN PERFORMANCE: AN EMPIRICAL STUDY. *LogForum*, 17(1), 97-112. <https://doi.org/10.17270/J.LOG.2021.546>

Bag, S., Sabbir Rahman, M., Choi, T.-M., Srivastava, G., Kilbourn, P., & Pisa, N. (2023). How COVID-19 pandemic has shaped buyer-supplier relationships in engineering companies with ethical perception considerations: A multi-methodological study. *Journal of Business Research*, 158, 113598. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.113598>

Benton, W. C., & Maloni, M. (2005). The influence of power driven buyer/seller relationships on supply chain satisfaction. *Journal of Operations Management*, 23(1), 1-22. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2004.09.002>

Butt, A. S., Alghababsheh, M., Arshi, T. A., & Shah, S. H. H. (2023). Strategies to streamline supplier relationship management during crises: Lessons learned from COVID-19 and future pathways. *Benchmarking: An International Journal*, 30(10), 3906-3924. <https://doi.org/10.1108/BIJ-04-2022-0226>

Curran, S., & Jackson, E. L. (s. f.). *School of Management and Marketing, Curtin University, 10 Science Park Road, Unit 03-08, The Alpha Science Park II, 117684, Singapore Email: Nicolas.vandernest@curtin.edu.au *Corresponding author.*

Dash, A., Pothal, L. K., & Tripathy, S. (2018). Factors affecting Supplier Relationship Management: An AHP Approach. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 390(1), 012056. <https://doi.org/10.1088/1757-899X/390/1/012056>

Dwyer, F. R., Schurr, P. H., & Oh, S. (s. f.). *Developing Buyer-Seller Relationships.*

Faraz, A., Sanders, N., Zacharia, Z., & Gerschberger, M. (2018). Monitoring type B buyer-supplier relationships. *International Journal of Production Research*, 56(18), 6225-6239. <https://doi.org/10.1080/00207543.2018.1444285>

Forkmann, S., Henneberg, S. C., Naudé, P., & Mitrega, M. (2016). Supplier relationship management capability: A qualification and extension. *Industrial Marketing Management*, 57, 185-200. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2016.02.003>

Hoetker, G., Swaminathan, A., & Mitchell, W. (2007). Modularity and the Impact of Buyer—Supplier Relationships on the Survival of Suppliers. *Management Science*, 53(2), 178-191. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1060.0630>

Jagtap, S., Trollman, H., Trollman, F., Garcia-Garcia, G., Parra-López, C., Duong, L., Martindale, W., Munekata, P. E. S., Lorenzo, J. M., Hdaifeh, A., Hassoun, A., Salonitis, K., & Afy-Shararah, M. (2022). The Russia-Ukraine Conflict: Its Implications for the Global Food Supply Chains. *Foods*, 11(14), Article 14. <https://doi.org/10.3390/foods11142098>

Kaufmann, L., & Carter, C. R. (2006). International supply relationships and non-financial performance—A comparison of U.S. and German practices. *Journal of Operations Management*, 24(5), 653-675. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2005.07.001>

Korosteleva, J. (2022). The Implications of Russia's Invasion of Ukraine for the EU Energy Market and Businesses. *British Journal of Management*, 33(4), 1678-1682. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12654>

Kumar, A., Shi, H., Skiba, J., Saini, A., & Lu, Z. (2023). Impact of Buying Groups on Buyer—Supplier Relationships: Group—Dyad Interactions in Business-to-Business Markets. *Journal of Marketing Research (JMR)*, 60(6), 1197-1220. <https://doi.org/10.1177/00222437231152207>

Li, Y., Xie, E., Teo, H., & Peng, M. W. (2010). Formal control and social control in domestic and international buyer—supplier relationships. *Journal of Operations Management*, 28(4), 333-344. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2009.11.008>

Mani, S., Astvansh, V., & Antia, K. D. (2024). Buyer—Supplier Relationship Dynamics in Buyers' Bankruptcy Survival. *Journal of Marketing*, 88(3), 127-144. <https://doi.org/10.1177/00222429231193994>

Melnyk, S. A., Schoenherr, T., Verter, V., Evans, C., & Shanley, C. (2021). The pandemic and SME supply chains: Learning from early experiences of SME suppliers in the U.S. defense industry. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 27(4), 100714. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2021.100714>

Moeller, S., Fassnacht, M., & Klose, S. (2006). A Framework for Supplier Relationship Management (SRM). *Journal of Business-to-Business Marketing*, 13(4), 69-94. https://doi.org/10.1300/J033v13n04_03

Patrucco, A. S., Schoenherr, T., & Moretto, A. (2024). Sustaining commitment in preferred buyer-supplier relationships: How to retain the 'customer of choice' status? *International Journal of Production Economics*, 270, 109165. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2024.109165>

Rorink, G. (s. f.). *The effect of Covid-19 on buyer-supplier relationships and its further influence on supply chain resilience.*

Sarang, J. P., Bhasin, H. V., Verma, R., & Kharat, M. G. (2016). Critical Success Factors for Supplier Development and Buyer Supplier Relationship: Exploratory Factor Analysis. *International Journal of Strategic Decision Sciences*, 7(1), 18-38.

Schmelzle, U., & Mukandwal, P. S. (2022). The impact of supply chain relationship configurations on supplier performance: Investigating buyer–supplier relations in the aerospace industry. *The International Journal of Logistics Management*, 34(5), 1301-1321. <https://doi.org/10.1108/IJLM-12-2020-0465>

Shamsollahi, A., Chmielewski-Raimondo, D. A., Bell, S. J., & Kachouie, R. (2021). Buyer–supplier relationship dynamics: A systematic review. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 49(2), 418-436. <https://doi.org/10.1007/s11747-020-00743-1>

Sting, F. J., Stevens, M., & Tarakci, M. (2019). Temporary deembedding buyer – supplier relationships: A complexity perspective. *Journal of Operations Management*, 65(2), 114-135. <https://doi.org/10.1002/joom.1008>

Tse, Y. K., Dong, K., Sun, R., & Mason, R. (2024). Recovering from geopolitical risk: An event study of Huawei’s semiconductor supply chain. *International Journal of Production Economics*, 275, 109347. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2024.109347>

Wang, T., Deng, X., Sheng, S., & Jia, Y. (2024). Mitigating the damage of a global pandemic on the international buyer-supplier relationship: Evidence from Chinese suppliers. *Journal of Business Research*, 172, 114446. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114446>

Weber, A. N. (2021). Responding to supply chain disruptions caused by the COVID-19 pandemic: A Black Swan event for omnichannel retailers. *Journal of Transport and Supply Chain Management*, 15(0), Article 0. <https://doi.org/10.4102/jtscm.v15i0.628>

Xiong, W., Wu, D. D., & Yeung, J. H. Y. (s. f.). Semiconductor supply chain resilience and disruption: Insights, mitigation, and future directions. *International Journal of Production Research*, 0(0), 1-24. <https://doi.org/10.1080/00207543.2024.2387074>

Yang, J., Liu, Y., & Jia, Y. (2022). Influence of Trust Relationships with Suppliers on Manufacturer Resilience in COVID-19 Era. *Sustainability*, 14(15), 9235. <https://doi.org/10.3390/su14159235>

Yang, J., Liu, Y., & Kholaf, M. M. N. H. K. (2022). Trust Relationship with Suppliers, Collaborative Action, and Manufacturer Resilience in the COVID-19 Crisis. *Behavioral Sciences*, 13(1), 33. <https://doi.org/10.3390/bs13010033>