

## ¿Hay alguna personalidad ideal para el comprador?

Durante el mes de Marzo, Spend Matters USA publicó una serie de 3 artículos en relación a la personalidad de un alto directivo de compras, CPO o de un comprador profesional en general. El estudio fue realizado en colaboración con el Institute for Supply Management (ISM). La encuesta tuvo una participación cercana a 1,800 profesionales lo que le da una solidez a los resultados.

La encuesta se base en el "Indicador de tipo de Myers-Briggs" (o MBTI por sus siglas en inglés), que es un test de personalidad diseñado para ayudar a identificar algunas de las preferencias personales más importantes.

Las preferencias MBTI indican las diferencias en las personas basadas en las siguientes actitudes, funciones y tipo de vida:

- Como enfoca su atención u obtiene su energía. Esto califica la actitud de las personas y se ofrecen 2 opciones: Extravertido (E) o Introverso (I).
- Como percibe o captura la información. Esto se refiere a funciones de percepción que pueden ser: Sensorial (S) o Intuición (N).
- Como prefiere tomar decisiones: Son también funciones personales y pueden ser: Racional (T) o Emocional (F).
- Como se orienta hacia el mundo exterior. Esto se relaciona con el tipo de vida que puede ser: Calificador o "judging" (J) o Perceptivo (P).

Al usar sus preferencias en cada una de estas áreas, las personas pueden desarrollar perfiles, tipos, psicológicos. Este patrón de personalidad resulta de la interacción dinámica de las cuatro preferencias, en relación con los factores de su entorno y sus tendencias individuales.



Las personas son propensas a desarrollar conductas, habilidades y actitudes en función de su tipo particular. Cada tipo de personalidad tiene su propia fuerza potencial como también áreas que ofrecen la oportunidad de ser desarrolladas.

La herramienta del MBTI consiste en preguntas de opción múltiple que responde a las bases de las cuatro dicotomías (par de opuestos psicológicos). Dieciséis resultados son posibles, cada uno identificado por su propio código de cuatro letras y es denotado por su letra inicial. El MBTI tiene aproximadamente 75% de precisión de acuerdo a los expertos. Obviamente toda persona tiene una mezcla de perfiles pero uno de ellos es su dominante.

Según algunos estudios en USA, el perfil dominante es el ISFJ (Introverso, Sensorial, Emocional, Calificador) con el 13.8%, seguido del ISTJ (Introverso, Sensorial, Racional, Calificador), con un 11.6%

Si un grupo se repartiera homogéneamente el resultado arrojaría 6% para cada uno de los 16 perfiles, pero en el caso de los compradores, un perfil resultó adecuado para el 21% de los

participantes y fue del tipo ESTJ (Extrovertido, Sensorial, Racional, Calificador), que en general solo tiene el 8.7% de la población de USA.

Si deseas conocer tu tipo dominante puedes hacer un test gratuito en inglés en esta página <http://www.humanmetrics.com/cgi-win/jtypes2.asp>

Veamos algunos comentarios acerca de los ESTJ:

“Los ESTJs son individuos con conciencia cívica que se dedican a mantener las instituciones que ayudan al funcionamiento de la sociedad. Son defensores del status quo y creen con énfasis en las reglas y procedimientos. Los ESTJs son expresivos y no dudan en comunicar sus opiniones y expectativas a otras personas”

“Los ESTJs son prácticos, realistas, y con los pies sobre la tierra, con una preferencia natural por los negocios o la mecánica. Si bien no se interesan por temas para los cuales no les ven una aplicación, ellos pueden esforzarse de ser necesario. Les gusta organizar y administrar actividades, Los ESTJs son buenos administradores, especialmente si recuerdan tener en cuenta los sentimientos y puntos de vista de las otras personas, que muy a menudo obvian considerar”.

Tomado de <http://es.wikipedia.org/wiki/ESTJ>

Basado en los elementos, el tipo ESTJ es:

- Extrovertido: Gente activa, propensa a la acción pero a veces sin la reflexión necesaria. Requieren de poca motivación exterior.
- Sensorial. Les gusta trabajar con información tangible y concreta, de preferencia que se pueda comprobar con los 5 sentidos.
- Racional. Las decisiones son realizadas basadas en la lógica, la consistencia y las reglas. Buscan tomar distancia de las relaciones y no generar empatías.
- Calificador. Tienden a emitir juicios sobre correcto o incorrecto sin ver medios tonos.

Los ESTJ son apegados a las tradiciones, toman partido sobre una posición “correcta” y les cuesta trabajo moverse de ahí, son respetuosos de las jerarquías. Son por lo general estresados y difícilmente muestran sus emociones.

Es importante reflexionar sobre este perfil ante los nuevos retos del área con relación a innovación, flexibilidad y colaboración.

Es muy posible que con el crecimiento de la participación de las mujeres en la profesión el perfil se modifique a uno más adecuado a los nuevos retos, pero eso solo el tiempo nos lo dirá.

El “tipo” que resultó para los CPOs, Chief Procurement Officers, no fue diferente al de los compradores en general.

El segundo lugar, con un 11%, fue para el tipo ISTJ que es alguien más enfocado a las tareas y un perfil muy común dentro de los profesionistas de tecnología de información.

Usando la liga recomendada, mi “tipo” resultó INTJ pero en ningún caso mi tipo fue extremo, siendo la menor diferencia en la preferencia de toma de decisiones. ¿Ya conoces el tuyo? ¿Qué necesitas cambiar? ¿Qué tipo de comprador requiere tu organización en este momento?