



QUE ES MLS

Mostrar links sociales en el encabezado

Links Sociales Abajo:

No

MLS son las iniciales de **Multiple Listing Service**

o Listado Múltiple de Servicios, una herramienta comunicacional basada en el acceso de información entre colegas, y que adapté para el campo de la bioquímica, incluirá el listado de reactivos, metodologías, técnicas, instrumentos, institutos de investigación, desarrollo y servicios, empresas fabricantes, importadoras, comercializadoras, distribuidoras y prestadoras de servicios, como también laboratorios que realicen prácticas especiales e innovativas de alta complejidad.

Su origen se remonta a la década de 1950, luego de la depresión económica y financiera en EE.UU.; se definió entonces el término MLS como una herramienta basada en la colaboración y la cooperación entre agentes inmobiliarios. A partir de esa experiencia, y con el objeto de proveer mayor alcance a las competencias de los colegas profesionales, consideré la posibilidad de aplicar y aprovechar el MLS en el ámbito de los laboratorios de análisis clínicos, con el cambio bajo la denominación “Laboratorio de análisis químicos clínicos, microbiológicos, bromatológicos y análisis especiales” ya que, con el acceso a la información sobre empresas, productos y servicios, se amplía el espectro de oportunidades del laboratorio.

Es semejante a una base de datos de fácil acceso, que permite disponer y compartir la información necesaria acerca de varios ítems: empresas de servicios, productoras, importadoras y comercializadoras de productos; equipamiento, reactivos o procedimientos existentes en el país. También incluye laboratorios o centros de investigación prestadores de análisis especiales, el conocimiento de algunos análisis o test vinculados con determinados estados fisiológicos, patológicos, o prestaciones necesarias para brindar un servicio completo y de calidad, que no esté al alcance de lo que habitualmente se realiza –o se puede realizar– en todos los laboratorios.

Por supuesto que el mayor aprovechamiento del listado de servicios múltiples estará en condiciones de aplicación cuando se obtenga un diseño del proceso de “minería de datos” local, regional o provincial que satisfaga las necesidades reales que los pacientes, los médicos y otros profesionales o, incluso, empresas requieran de servicios –ajenos a los análisis clínicos– que cada laboratorio bioquímico pueda brindar.

Personalmente considero que tanto el laboratorio como el bioquímico no están codificados genéticamente para realizar solamente análisis clínicos, como se expuso en varios casos prácticos. La “minería de datos” (**data mining**) permite detectar necesidades no resueltas que el bioquímico puede –directa o indirectamente– solucionar por medio del conocimiento y el diseño de diferentes tipos de estrategias enfocadas al crecimiento personal, profesional y económico. (La minería de datos es un tema que será tratado separadamente).

En sus orígenes, esta colaboración mutua se basaba principalmente en la coparticipación en las operaciones inmobiliarias requeridas por los compradores y vendedores de propiedades, de forma que cualquier agente inmobiliario asociado o participante del MLS podía comercializar inmuebles pertenecientes a contratos de otros de los asociados.

Los MLS observan además, un código deontológico y una ética de conducta que deben aceptar todos sus asociados que regulan su correcto funcionamiento y establecen las reglas de colaboración mutua entre las partes, que no es otra cosa que uno de los actos de negociaciones cooperativas denominado “Negociaciones integrativas multipartes”. (Los diferentes tipos de negociaciones serán tratados en otro artículo).

En el campo de la bioquímica, en los análisis biológicos aplicados a la medicina humana, la odontología, la veterinaria, la toxicología, la bromatología, las industrias agropecuaria, agroindustrial y alimentaria, etcétera, existe un importante número de técnicas, ensayos, reactivos, instrumentos y de diferentes marcas comerciales que no alcanzan a estar en conocimiento de todos.

También existe un sinnúmero de profesionales que necesitan saber, estar informados en distintos temas, y surgen así interrogantes como:

- ¿Qué laboratorio realiza específicamente tal práctica?
- ¿Qué profesionales tienen experiencia en determinado tema?
- ¿Qué empresa produce, importa o comercializa un determinado reactivo o instrumento, una marca comercial o realiza determinados servicios?
- ¿Cuál es el protocolo o manual de instrucción de un determinado ensayo?
- ¿Cuál es la factibilidad de optimizar una determinada técnica específica en el laboratorio? y, si continuamos, las preguntas serían imprevisibles.

Muchos colegas bioquímicos –propietarios de laboratorios– que se dedican a realizar solamente análisis biomédicos, aunque poseen un gran potencial para desarrollar nuevas prácticas o técnicas no vinculadas con la especialidad de la bioquímica clínica, se encuentran en la situación que no pueden o no conocen otras alternativas. El acceso al MSL seguramente constituiría la alternativa que les reportaría beneficios personales y profesionales.

La experiencia transmitida en nuestros cursos sobre la metodología inmunoanalítica y el desarrollo de nuevos negocios, ayudó a muchos colegas a experimentar un notable crecimiento.

Cuando fue develado que ninguna técnica ni metodología, o la factibilidad de realizar un simple test, podía permanecer en un ocultismo sostenido, que la mayoría de los laboratorios crecieron a partir de la implementación de las técnicas de inmunoanálisis –en los próximos años serán las técnicas de biología molecular en tiempo real–, que todo proceso de crecimiento parte, en forma equitativa, de las aptitudes y actitudes, de tener una cuota de riesgo o coraje para ponerlas en práctica y un compromiso con el tiempo hasta ver los resultados, los llevó indefectiblemente al crecimiento personal y profesional.

No es casual que muchos colegas piensen que el éxito es cuestión de suerte, o de tener dinero; les puedo garantizar que ningún laboratorio privado o público recién instalado nació grande, como dice un proverbio español: “El hambre espabila y la saciedad adormece”, el crecimiento fue por la implementación de procesos que involucraron ideas, metas, creatividad, conocimiento, tecnología, comunicaciones, negociaciones y el compromiso con los recursos humanos.

Obviamente trataremos que los colegas bioquímicos puedan –a través de acuerdos y negociaciones, con el propósito, el espíritu y el hábito de “Ganar-Ganar”^{2, 3} – desarrollar nuevas técnicas y acceder a formar MLS locales o provinciales, para facilitar el acceso a soluciones rápidas y eficientes que incluirán –en las prácticas de análisis biomédicos– el asesoramiento posanalítico a sus pacientes y a los médicos de la región.

Por medio de nuestra Web TIDECA pondremos la información de todas las empresas, los laboratorios y los grupos de I & D que se adhieran a nuestra MLS aportando la nómina de los productos o los servicios de que disponen, a fin de facilitar el componente comunicacional para que todos los suscriptos puedan acceder a la información, los conocimientos actualizados y las oportunidades de desarrollo, que brindan las comunicaciones.

Referencias bibliográficas:

- Rovira Celma, Alex - 2004 - Diferencias entre la Suerte y la Buena Suerte - [Leer artículo](#)^[1]
- Covey, Stephen R., 2004 - Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva - [Ver videos](#) ^[2]
- Covey, Stephen R., 2004 - Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva - [Leer libro resumen 1](#) ^[3] - [Leer libro resumen 2](#) ^[4]

Autor: Dr. Eduardo E. Castellani



[Definición](#)^[5]

• [Política de Privacidad](#)

[Definición](#)

- [Condiciones de Uso](#)
 - [Contáctenos](#)
 - [Mapa del Sitio](#)
-

URL del envío:<http://tideca.net/content/que-es-una-mls-0>

Enlaces:

[1] <http://www.tideca.net/content/la-buena-suerte-de-alex-rovira-celma>

[2] <http://www.tideca.net/content/los-7-h%C3%A1bitos-de-la-gente-altamente-efectiva-v%C3%ADdeos-serie-1>

[3] <http://www.tideca.net/content/los-7-h%C3%A1bitos-de-la-gente-altamente-efectiva-autor-stephen-r-covey-resumen-1>

[4] <http://www.tideca.net/content/los-7-h%C3%A1bitos-de-la-gente-altamente-efectiva-autor-stephen-r-covey-resumen-2-0>

[5] <http://tideca.net/category/m-l-s/definici%C3%B3n>