



## PROLOGO

*Tras contar con la inestimable ayuda de mis “maestros” Pere Mercader y Miguel Angel Diaz (Pancho) en el proceso de escritura de este libro, y “abusar” de confianza pidiéndoles que escribieran el prólogo para esta guía de autoayuda, os dejo, lleno de orgullo, el texto que han escrito ambos en combinación tras ser los primeros lectores de esta obra:*

*“La escalada es un deporte desafiante. Un paredón frente a ti, ante el que te sientes pequeño, un muro vertical aparentemente imposible, pero con muchas posibles vías para escalarlo. Puedes escalarlo solo o dejarte ayudar por señales que otros dejaron antes para ti, sea como sea, la elección será tuya. La venta de tu clínica es el Gran Paredón, un momento crucial y desafiante en tu carrera.*

*Vender o no tu clínica veterinaria es probablemente una de las decisiones más complejas de tu vida, tanto a nivel económico como sentimental.*

*Siempre es difícil pensar con claridad y decidir con acierto en plena tormenta de sentimiento. Y para completar el reto, probablemente tengas al otro lado de la mesa a alguien que ya habrá comprado decenas o centenares de centros como el tuyo y que si algo sabe hacer bien es separar los sentimientos de los fríos cálculos de una hoja de cálculo.*

*Este proceso de venta se puede analizar desde diferentes ángulos: el ético, el económico, el de las repercusiones humanas y profesionales para tu equipo, el de la relación con tus actuales soci@s si es que los tienes, el legal, el de tu nueva etapa profesional... Y esto es precisamente lo que hace José Luis Blázquez en este libro, desde la legitimidad de un emprendedor veterinario de pura raza que tras 25 años de aventura en solitario decidió unirse a una de las nuevas corporaciones veterinarias aparecidas en España.*

*Este libro es un regalo porque pone en tus manos toda la información que necesitas para enfrentarte al Gran Paredón, es una hoja de ruta con información clave para cada etapa de*

*la ascensión. En cierto modo, José Luis te da la mano y te guía en tu ascensión. Con la autoridad que da haber hecho previamente la ascensión y el haber entrevistado a tantos otros que también la realizaron, este libro atesora infinidad de datos y consejos ordenados en un modo tan brillante que suponen la hoja de ruta más brillante escrita hasta ahora para hacer frente al Gran Paredón, la venta o no venta de tu clínica. Con un estilo honesto, sincero, directo, José Luis aborda las cuestiones clave en el lenguaje propio del socio fundador de su negocio. Con rigor técnico, pero sin florituras académicas. Con la ventaja que le dar comprender perfectamente “la psicología”, las aspiraciones, las ilusiones, los miedos de esos cerca de 6.000 propietarios@s de centros veterinarios españoles.*

*En definitiva, una lectura altamente recomendable tanto para aquel que esté atravesando esta decisiva travesía vital y empresarial, como para todos aquellos que estén directa o indirectamente relacionados con este proceso de consolidación sectorial.*

*Querido lector, disfruta de cada línea de este libro. Prepárate para la ascensión, toma prestados aquellos consejos que mejor se adapten a la exigencia de tu Gran Paredón y da ese primer paso, luego el siguiente, y el siguiente, así hasta que alcances tu cima.*

*Mucha suerte y disfrute en tu escalada.”*