

CAMINO DEL ÉXITO



José María Buxeda

Socio de SALANS

Lo primero que sorprende de este joven abogado es la seguridad y elocuencia con las que se expresa. José María Buxeda, socio de Salans en Madrid, cree que la abogacía es todo un reto personal, y así lo ha afrontado a lo largo de su vida.



Apenas era un niño cuando ya se preocupaba por los casos que llevaba su padre, abogado también de profesión, y se inmiscuía en ellos dando su propia opinión.

A principios de los 90, recién licenciado en Derecho, decide especializarse en derecho comunitario estudiando un máster. De esta manera, viaja a Bruselas, moviéndose por los ambientes jurídicos de la ciudad. Esta experiencia le lleva poco después a trasladarse a Madrid para trabajar en el despacho de Román Pelayo, resolviendo todo tipo de casos civiles y mercantiles. Cuando ya cree que ha conseguido las suficientes tablas, decide probar suerte abriendo

CAMINO DEL ÉXITO



DICIEMBRE 2007

CEIM

48

su propio despacho con varios colaboradores y compañeros suyos. El crecimiento no se hizo esperar.

Ya en el 2002, después de una expansión espectacular, deciden agruparse con otros abogados de diferentes despachos, aliándose también con la prestigiosa firma inglesa Masons. Esta alianza consigue unos resultados muy fructíferos pero el camino de este ambicioso abogado no se

quedaba ahí.

“Todo fue pura casualidad”, nos relata a la hora de hablar de la integración en Salans, y la verdad es que no le falta razón: este acreditado despacho, que ya tenía varias delegaciones en otros países, no tenía sucursal en España. Sin embargo, no querían empezar desde cero, si no que buscaban entrar en nuestro país a través de la asociación con un despacho que ya estuviera con-

solidado. Casualidades de la vida, logran ponerse en contacto con ellos y lograr una integración que dura hasta hoy día. Se le nota orgulloso por ello: “Esto nos ha dado un gran valor de cara a nuestros colaboradores puesto que permitimos que su carrera no se acabe en un despacho medianito de Madrid si no que les facilitamos una gran proyección”. Incide en la celebración de los objetivos logrados: “además de este plan de carrera que ofrecemos a nuestros colaboradores, podemos facilitar un asesoramiento mayor a nuestros clientes”. El despacho Salans, especialmente conocido en resolver casos de derecho inmobiliario, fusión y adquisición de empresas, espera seguir captando clientes y colaboradores para así conseguir un tamaño ideal. “Para ello estamos implantando programas de formación de

abogados que nos permita, además, dar un salto cualitativo y cuantitativo”.

Para el año que viene nos anuncia la apertura de nuevas delegaciones en Europa. “Tenemos una clara vocación internacional y tenemos pensado implantarnos en otros países e incrementar nuestra presencia en los que ya estamos”.

Con su ambición seguro que lo consigue.

“Estamos implantando programas de formación de abogados que nos permita, además, dar un salto cualitativo y cuantitativo”