

# “ES UN RECONOCIMIENTO A MUCHOS AÑOS DE TRABAJO”

**Néstor Camilo Martínez** recibió el premio como abogado del año en la resolución de conflictos por parte de la compañía The Legal 500, con sede en el Reino Unido. Su firma y su socio también obtuvieron reconocimientos.

**SEMANA:** ¿Qué significa el premio que ganó recientemente?

**NÉSTOR CAMILO MARTÍNEZ:** Es un reconocimiento a muchos años de trabajo, pero no solamente a mí, que recibí el premio como el mejor litigante del año. Adicionalmente, obtuvimos el premio como la mejor firma. Ganamos también el premio a la mejor operación del año, y mi socio, Felipe Quintero, obtuvo el premio al mejor socio de fusiones y adquisiciones del país. Entonces, ha sido un reconocimiento muy importante por todo el trabajo que se hizo durante 2023, que fue muy significativo para nosotros, muy exitoso y que recoge lo que hemos venido haciendo en los últimos años de la mano con los clientes.

**SEMANA:** Un trabajo de años y silencioso.

**N.M.:** Sí, sin duda alguna, porque nosotros no somos los protagonistas. Los abogados no debemos ser los protagonistas ni en las operaciones que se celebran ni tampoco podemos ser los protagonistas de los conflictos que resolvemos. La filosofía siempre debe ser tratar de buscar el mejor arreglo o el mejor resultado para el cliente. En muchas ocasiones, el trabajo del abogado consiste en llevar el proceso hacia una resolución frente a un juez, pero en muchas otras ocasiones, y a mí me gusta explorar siempre esas vías, es buscar los arreglos a través de soluciones amigables, conciliaciones o transacciones. Pero debe ser un trabajo silencioso.

**SEMANA:** Sobre todo que, cuando un cliente le entrega un poder a su abogado, es una confianza del 100 por ciento.

**N.M.:** Sí, eso es absolutamente cierto. La relación con los clientes en el mundo transaccional y en la resolución de conflictos es una relación de absoluta confianza. El cliente le entrega a uno hasta un sentimiento que uno tiene que sacar adelante. Uno tiene que lograr llevar a cabo lo que le piden y se genera una relación de confianza enorme. Es una relación que tiene hasta un aspecto psicológico, por supuesto, en la medida en que uno ha tenido la experiencia de lidiar con este tipo de procesos a lo largo de muchos años de trabajo. Los clientes se pueden enriquecer de todo ese conocimiento desde el punto de vista personal para tratar de llevarlos con tranquilidad durante el proceso, y eso es un aspecto muy importante del abogado, no

solamente en el mundo transaccional, sino en el mundo de la resolución de conflictos para darle confianza. La tranquilidad de ir paso a paso y que la gente entienda lo que se está haciendo de alguna manera, poder uno anticipar lo que puede venir hacia el futuro, dependiendo de las decisiones que se adopten.

**SEMANA:** Una exalcaldesa por ahí dijo que Colombia ya tenía muchos abogados y que no se necesitaban más. ¿Está de acuerdo?

**N.M.:** El Derecho es la carrera más popular en Colombia y, en general, en los países civilistas. Pero la carrera de Derecho se ha ido transformando en la medida en que el abogado, y esto viene desde las facultades, tiene que ser un integrante de la sociedad que genere valor en el área del derecho a la que se dedique, bien sea en el sector público o privado. El abogado que no genere valor es un abogado que va a tener unas dificultades enormes para lograr de manera exitosa el cometido que le proponen sus clientes.

**SEMANA:** Usted es un abogado joven. ¿Cómo consigue ese éxito tan rápidamente?

**N.M.:** Le voy a decir que entre los abogados nominados al premio hubo muchos absolutamente reconocidos, con una trayectoria amplia y con más años de experiencia que la mía. Yo tengo 45 años, y sin duda alguna para un litigante, para un abogado que se dedica a la resolución de conflictos, lograr un premio como este es algo que llena de mucho orgullo. He tratado de caracterizarme por proteger los intereses y los derechos de mis clientes, y mis clientes lo han valorado muchísimo. Y aquí es fundamental tratar siempre de pensar de una manera holística en el sentido de que la protección de los clientes pasa siempre por darles una asesoría muy cercana

para que ellos sientan que de verdad uno está ahí para proteger sus intereses. No se trata simplemente de una presentación, sino de asumir ese reto, y eso lo han valorado mucho. Seguiré haciendo esto en mi carrera. ■

