MARIO SAN ROMÁN

LAACADEMIAMSR.COM

@ABOGADODEPORTIIVO

Cómo pase de 0€ a 4.000€ como Abogado Deportivo



GUÍA PASO A PASO
Une tu pasión con tu profesión desde el ámbito deportivo.

El Autor



HOLA! TE ESTABA ESPERANDO

Soy Mario (1996), Abogado Deportivo. Con solo 26 años fundé MSR Abogados, un despacho referente en Derecho Deportivo, y La Academia MSR, una escuela de formación especializada por la que ya han pasado cientos de abogados y agentes de fútbol de todo el mundo.

He tenido el privilegio de asesorar a jugadores, clubes y federaciones de primer nivel internacional, participando en negociaciones, transferencias y litigios ante las principales instancias como la FIFA o el TAS.

Mi pasión por el fútbol comenzó desde niño, cuando empecé a jugar con apenas cuatro años, y desde entonces no he dejado de estudiar, competir y trabajar para entender el juego desde dentro y desde fuera del campo.

DESPEGANDO DESDE EL BARRO

De 0€ clientes a 1.000€ como Abogado Deportivo

El interés compuesto en el Derecho Deportivo no solo está en el dinero, sino en el prestigio: cada cliente bien asesorado, cada caso bien ganado, cada artículo publicado... todo suma, y con el tiempo, explota.

De 0 clientes a 1.000€ como Abogado Deportivo

1. ¿CLIENTES SI NADIE ME CONOCE?

Como abogado novel, ni clubes ni deportistas confiaban en alguien sin casos previos. Para romper ese círculo, recurrí a un sistema de captación en frío basado en una metodología alemana que había estudiado: se centraba en ofrecer valor jurídico inicial y gratuito a potenciales clientes, con seguimiento estratégico. Este enfoque me permitió cerrar mis primeros acuerdos con atletas, especialmente en deportes individuales con menos barreras de entrada que el fútbol profesional. Lo hacía todo: redactaba contratos, resolvía disputas con clubes, incluso asesoraba en derechos de imagen... sin apenas margen de error.

2. AUTÓNOMO VS DESPACHO.

Muchos alumnos cometen el error de pensar que el único camino para ser abogado deportivo es entrar en un gran despacho ya consolidado. Pero lo cierto es que esos puestos son limitados, muy competitivos y, muchas veces, no te permiten destacar ni desarrollarte realmente.

El verdadero truco, y lo que muy pocos se atreven a hacer, está en empezar por tu cuenta: crear tu marca personal, ofrecer tus propios servicios, moverte, equivocarte, aprender y crecer.

Aunque al principio tengas que compaginarlo con otro trabajo, incluso en otro sector, lo importante es ir construyendo tu nombre.

3. COMIENZA CON UN MENTOR

Cuando das tus primeros pasos como abogado deportivo, lo más valioso no es hacerlo todo solo, sino tener a alguien que te guíe.

Un mentor puede marcar la diferencia entre avanzar con seguridad o cometer errores que podrían acabar en una reclamación de responsabilidad.

En mi caso, no tuve un único mentor sino que a través de colegas españoles y portugueses pude ir encontrando soluciones que buscaba. Pero, es importante recordar que previamente me había pasado bastante tiempo estudiando jurisprudencia diariamente y haciendo trabajos de investigación..



SUPERANDO EL BARRO

De 1.000€ a 2.000€ mensual

En el Derecho Deportivo, el interés compuesto no solo aplica al dinero, sino al posicionamiento: cada consulta, cada cliente, cada publicación... te empuja un poco más. Hoy son 1.000 €, mañana 2.000 €. Lo difícil no es crecer, es tener paciencia mientras creces.

N.1 Empezar a creer

Al conseguir 1.000€ mensuales, ahí cambió todo. Porque dejé de pensar en esto como un experimento y empecé a verlo como una realidad. Me demostré a mí mismo que podía generar ingresos con mi conocimiento, que no necesitaba que ningún gran despacho me validara, y que había espacio para mí en esta industria.

Ese primer ingreso fue pequeño, sí, pero tenía un valor enorme: **fue el comienzo de la confianza.** Y entonces empecé a visualizar: *¿Cómo será cuando facture 2.000 € al mes? ¿Dónde estaré? ¿A quién estaré ayudando?*

A partir de ahí empecé a actuar con más seguridad, a hablar con otra energía, a tomar decisiones más claras. Porque creer en ti no es una frase bonita: **es un punto de inflexión.** Y para mí, todo empezó el día que vi esos 1.000 € en mi cuenta y me dije: puedo hacerlo, solo es cuestión de seguir.

N.2 Redes Sociales

En ese momento ya facturaba 1.000 € al mes, pero quería más estabilidad y visibilidad. Empecé por Twitter, compartiendo análisis de casos FIFA y cláusulas llamativas de forma clara y sin vender nada. Eso atrajo a jugadores, entrenadores y agentes, que empezaron a escribirme por privado. Luego abrí LinkedIn, con un enfoque más técnico, y después Instagram, más visual y directo para perfiles jóvenes.

Gracias a ese trabajo constante, comenzaron a llegar consultas reales de clubes y jugadores que valoraban no solo mi capacidad jurídica, sino cómo comunicaba. Eso me permitió duplicar ingresos y posicionarme como abogado deportivo, sin depender del boca a boca ni de contactos previos.

LISTA DE CONTACTOS

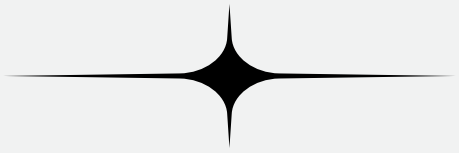
La disciplina al trabajar tu lista de contactos potenciales marca la diferencia. No basta con tener nombres apuntados: hay que escribir, hacer seguimiento, aportar valor y estar presente sin agobiar. La mayoría abandona a la tercera interacción… y ahí es donde empiezan las oportunidades. Si eres constante, acabas cerrando más por insistencia inteligente que por suerte.

N.3 Marca Personal

La marca personal no es tu logo, ni tus colores, ni lo que pones en tu biografía. Es lo que los demás piensan de ti cuando no estás delante. Es tu reputación digital, tu estilo, tu forma de comunicar y de posicionarte en un sector donde la confianza lo es todo.

Como abogado deportivo, tu marca personal es la clave para diferenciarte en un mercado saturado. No necesitas ser el que más sabe, sino el que mejor transmite.

Cuando compartes contenido con claridad, explicas conceptos complejos de forma sencilla y aportas valor de forma constante, empiezas a destacar. Te vuelves reconocible.



TU MARCA PERSONAL ES LO QUE HACE QUE TE RECUERDEN, INCLUSO CUANDO NO ESTÁS EN LA SALA O EN LA CONVERSACIÓN.

SI NO TE CONOCEN, NO TE CONTRATAN

Construir tu marca personal no se trata solo de subir contenido, sino de generar confianza. Es mostrar quién eres, cómo piensas y por qué alguien debería confiarte su caso. Cuando aportas valor de forma constante, conectas con personas reales que necesitan soluciones reales.

Y esa conexión, con el tiempo, se transforma en oportunidades. Aunque al principio no lo veas, cada publicación, cada historia y cada reflexión va posicionándote. No necesitas miles de seguidores, solo que las personas adecuadas te tengan en el radar y que te den tan solo una oportunidad.



PONTE EN UNA SITUACIÓN INCÓMODA

De 2.000€ a 4.000€

Del primer cliente al segundo duplicaste ingresos; del segundo al décimo, construiste posicionamiento. El interés compuesto no solo es financiero, también es reputacional: cuanto más creces, más fácil es seguir creciendo.

De 2.000€ a 4.000€ como Abogado Deportivo

El verdadero cambio de nivel en mi carrera como abogado deportivo llegó cuando empecé a litigar ante la FIFA y el Tribunal Arbitral del Deporte (TAS/CAS). No fue cuestión de suerte ni de contactos, sino el resultado directo de haberme formado de forma práctica, de asumir casos más pequeños al inicio y de construir una base sólida. Litigar a este nivel exige mucho más que conocer el reglamento.

N.1 LA FORMACIÓN PRÁCTICA MARCA LA DIFERENCIA.

N.2 EL DOMINIO DEL PROCEDIMIENTO ES INNEGOCIABLE.

N.3 CADA PLAZO TIENE CONSECUENCIAS REALES.

N.4 HA QUE SABER APLICAR EL REGLAMENTO.

N.5 LOS ESCRITOS NO SE PRESENTAN EL ÚLTIMO DÍA.

N.6 DEBES ASUMIR LA RESPONSABILIDAD.

N.7 LA PRESIÓN ES PARTE DEL JUEGO.

N.8 NO ES COMO SE JUEGA, ES COMO SE ENTRENA.

N.9 ESCUCHA BIEN A TU CLIENTE.

N.10 UN SERVICIO, UNA NECESIDAD [NO MÁS].

Trabajar en instancias como FIFA o el TAS no es solo una cuestión de conocimientos teóricos, es una cuestión de preparación real. Aquí no basta con haber leído el reglamento: hay que haberlo vivido, haberlo aplicado, haber fallado antes en simulacros para no fallar en la vida real. La formación práctica es lo que te permite presentar un escrito sin temblar, calcular un plazo sin dudar y tomar decisiones con criterio bajo presión.

Además, esta práctica exige algo más que técnica: **exige mentalidad.** Saber que los escritos no se presentan el último día, que la responsabilidad no se delega, y que la presión no se evita, se gestiona. Escuchar bien a tu cliente es tan importante como citar el artículo correcto. Y entender que no se trata de ofrecer un menú de opciones, sino una solución concreta para una necesidad específica [no te líes ni que tampoco te la líen].

LO QUE DEBES TENER CLARO

¿Se puede vivir del Derecho Deportivo?

En el Derecho Deportivo, cada buena decisión no solo resuelve un caso: abre una puerta. Y con el tiempo, ese efecto compuesto te convierte en la referencia que un día soñaste ser.

¿Se puede vivir del Derecho Deportivo?

La respuesta es sí, pero no cualquiera ni de cualquier forma. No es una salida automática ni un sector lleno de oportunidades inmediatas. Pero es una de las pocas ramas del Derecho donde una especialización real y bien comunicada puede llevarte lejos, sin grandes despachos ni años de experiencia. Si sabes resolver problemas concretos y sabes contarlo bien, los clientes llegan. Y cuando eso pasa, el interés compuesto empieza a trabajar a tu favor: reputación, visibilidad y nuevas oportunidades



Recuerdo perfectamente el día que empecé que tenía fiebre, estaba con un herpes labial y vivía en la habitación de mis padres tras volverme de Holanda. Sobre mi experiencia en Utrecht (Holanda), os contaré en otra ocasión pero tuve que volverme con mis padres y empezar desde cero. Pero, justo en ese momento pensé lo siguiente: **“Peor, no se puede estar Mario. No tiene nadas que perder”.**

Mi situación era difícil de superar. Con un Grado en Derecho y cuatro Máster de vuelta a casa de los padres por lo que no tenía nada que perder. Y recuerdo que tomé la decisión porque pensé que es mejor una acción imperfecta que una perfecta pero aplazada en el tiempo. Hoy... gracias a esa decisión mi vida cambió y cumplí mi sueño (2ª foto) de tener mis primeros procedimientos presenciales en el TAS. *Pd: fijaros que la mirada cambia.*

¿Cuánto cobra un Abogado Deportivo?

Una de las preguntas más comunes cuando alguien se plantea especializarse en Derecho Deportivo es: ¿cuánto se puede ganar realmente?

La respuesta depende, como en casi todo en esta profesión, del nivel de especialización, del tipo de clientes y del posicionamiento que tengas en el sector.

No existe un sueldo fijo universal, pero sí hay cifras orientativas y, sobre todo, factores clave que marcan la diferencia entre quienes sobreviven y quienes viven bien del Derecho Deportivo.

PUESTO	SALARIO
Abogado freelance especializado (nivel medio)	**1.500 € – 3.000 €/mes**
Profesional con casos ante FIFA/TAS y red consolidada	**4.000 € – 8.000 €/mes**
In-house en clubes, federaciones o agencias	**2.000 € – 4.000 €**

¿Qué marca realmente la diferencia?

Lo que marca la diferencia en el Derecho Deportivo no es la suerte, es tener una formación práctica enfocada en el sistema internacional, saber ganarte la confianza de quien no te conoce, ser visible (que te encuentren antes que a otros) y estar presente donde se toman decisiones: congresos, federaciones, eventos del sector. Si trabajas bien estos cuatro puntos, no necesitas padrinos ni despachos grandes para vivir de esto.

Eso sí, es importante que determines cuánto estás dispuesto a sacrificar. No se puede estar bien físicamente, ser un abogado deportivo top, tener un nivel 5 en Playtomic, salir todos los días con tu chica/chico y ver a la abuela todos los días de la semana. Durante un tiempo vas a tener que priorizar tu trabajo sobre todo lo demás.

La única forma de llegar a un determinado punto es obsesionarte con el objetivo por lo que será importante que te mires al espejo y respondas a la siguiente pregunta: ¿cuánto estoy dispuesto/a a sacrificar?

CÓMO PASÉ DE 0€ A 4.000€ COMO ABOGADO DEPORTIVO

CON LO QUE TE DEBES QUEDAR

BULLETPOINTS

Porque al final, el interés compuesto no se ve
en un día... pero un día, todo el mundo lo ve.

Con lo que te debes quedar

EMPIEZA DESDE CERO, PERO EMPIEZA

No necesitas un gran despacho, una oficina en el centro ni una red de contactos para arrancar. Lo que necesitas es decisión. Empezar por tu cuenta, aunque sea desde un portátil prestado y compaginándolo con otro trabajo que no te guste. Porque si esperas el momento ideal, ese en el que todo esté alineado y te sientas 100% preparado… te vas a quedar esperando.

El crecimiento profesional no nace de lo perfecto, sino de moverse. De equivocarse rápido, aprender y ajustar. Es mejor una acción imperfecta hoy —*mandar ese email, publicar ese post, ayudar a ese primer cliente*— que una acción perfecta que nunca llega. Los que avanzan no son los que saben más, sino los que se atreven antes.

TU MARCA PERSONAL, TU MEJOR DESPACHO

No necesitas tener una agenda llena de contactos para empezar en el Derecho Deportivo. Lo que realmente necesitas es que te vean, que te lean y que confíen en ti. Y eso no se consigue solo con títulos o diplomas, sino demostrando día a día lo que sabes hacer.

Tu marca personal no es tu logo, ni el diseño de tu web, ni una biografía bonita. Es la percepción que generas en los demás con lo que compartes: cómo piensas, cómo explicas, cómo resuelves. Es la confianza que transmites sin necesidad de estar cara a cara.

Aquí tenéis el ejemplo de mi alumno del Máster en Derecho Deportivo Henry Gallo. Empezó con una acción imperfecta y hoy en día ya tiene varios casos en las Cámaras de la FEF.

ELIGE CUANTO VAS A SACRIFICAR

Al principio no se puede tener equilibrio perfecto. Si quieres crecer de verdad, tendrás que renunciar —*durante un tiempo*— a ciertas cosas: fines de semana libres, planes improvisados, comodidad, e incluso a ese ocio que te despeja. No es para siempre, pero sí necesario al comienzo.

Construir una carrera sólida requiere foco, y el foco duele. Mientras otros descansan, tú estarás afinando un escrito, estudiando un reglamento o respondiendo a un cliente. Y sí, habrá días en los que te preguntes si vale la pena.

Pero también habrá días en los que mires atrás y entiendas que ese esfuerzo fue justo lo que te puso por delante del resto.

EL INTERÉS COMPUESTO TAMBIÉN APLICA AL PRESTIGIO

Al principio parece que nadie te ve, que todo lo que haces cae en saco roto. Pero cada paso cuenta. Cada escrito bien presentado, cada consulta bien resuelta, cada post donde aportas valor.. todo se acumula. Lo llaman *"interés compuesto"*, y no solo aplica al dinero: también aplica a tu reputación, a tu visibilidad y a la confianza que generas.

Durante meses —*a veces años*— te parecerá que estás sembrando sin cosecha. Pero si eres constante, llega el momento en que todo se alinea: empiezan a llamarte, a recomendarte, a incluirte en conversaciones donde antes ni estabas.

FORMACIÓN PRÁCTICA, NO SOLO TEÓRICA

En el mundo del Derecho Deportivo, los errores se pagan caros. Da igual cuántos másteres tengas si no sabes calcular bien un plazo, presentar un escrito correctamente ante la FIFA o responder con seguridad cuando el cliente te llama con urgencia. La clave no está en la teoría, sino en la práctica. Por eso es tan importante formarte con un máster que no solo te explique el reglamento, sino que te enseñe a usarlo: a redactar, a defender, a presentar, a responder. Uno que te exponga a casos reales, a errores simulados y a la presión del día a día. Porque lo que te posiciona en este sector no es lo que sabes en abstracto, sino lo que sabes hacer. Y ahí es donde un máster práctico marca la diferencia entre el que sabe y el que actúa.

¿SE PUEDE VIVIR DEL DERECHO DEPORTIVO?

Sí. Pero no cualquiera, ni de cualquier forma. No es una salida rápida ni un camino fácil, pero es una de las pocas áreas del Derecho donde una especialización bien enfocada puede abrirte muchas puertas.

Si sabes resolver problemas reales —*de verdad, no solo en teoría*— y además sabes explicarlo de forma clara, directa y profesional, los clientes llegan. Y cuando llegan, si haces las cosas bien, se quedan y te recomiendan.

Puedes facturar 4.000 € al mes o más, pero no por arte de magia: lo lograrás si te formas con cabeza, te posicionas con estrategia y comunicas con claridad. No necesitas apellidos conocidos ni trabajar en un gran despacho. Necesitas resultados, visibilidad y confianza. Y todo eso se construye, no se hereda.

¿Quieres más aprendizajes como este?

Curso de Introducción al Derecho Deportivo

En el siguiente enlace podrás acceder al Curso de Introducción en Derecho Deportivo (valorado en 360€), donde va aprender las principales claves prácticas que todo profesional debe conocer para desenvolverse en el mundo del fútbol.

ÚNETE AL CURSO GRATUITO