



PURIFICACIÓN PUJOL

Socia fundadora y directora ejecutiva de Legal Concierge

Purificación Pujol, socia fundadora y directora ejecutiva de Legal Concierge, S.L., presenta un innovador modelo de asesoramiento jurídico que combina la experiencia de un consejo consultivo formado por exmagistrados con una red de despachos especializados en todo el territorio nacional. La firma nace con el objetivo de conectar a cada cliente con el abogado más idóneo para su caso, ofreciendo una gestión ética, precisa y técnicamente rigurosa, que redefine el concepto de legaltech desde una perspectiva profundamente humana.



LA LLEGADA DE LEGAL CONCIERGE, S.L.

"Legal Concierge actúa como un asesor legal interno externalizado, ofreciendo especialización sin necesidad de incorporar personal jurídico permanente".

¿Qué es Legal Concierge?

Legal Concierge (LC) es un proyecto nacido con una clara vocación técnica: conectar a clientes con el abogado especialista más adecuado para cada caso gracias

al consejo consultivo formado por exmagistrados y otras figuras jurídicas altamente cualificadas. La meta es elevar la tasa de éxito en potenciales conflictos jurídicos mediante una especialización detallada.

¿Por qué es diferente Legal Concierge, y qué ventajas tiene?

En LC nos definimos como un asesor legal interno externalizado porque funcionamos como un punto de referencia para empresas e individuos sin necesidad de incorporar personal jurídico permanente. Esto permite a los clientes acceder a una estructura legal especializada sin la exigencia de incorporar a la empresa personal jurídico.

¿Cómo nació la idea que impulsó la creación de Legal Concierge?

El proyecto nació de un encargo urgente de un alto ejecutivo de una empresa del IBEX 35 que se enfrentaba a un problema legal muy específico. Se detectó que, incluso con recursos y capacidad, localizar al profesional adecuado en un ámbito jurídico tan especializado no es tarea fácil. Esta experiencia motivó el diseño de un modelo que sistematizara la eficiencia de respuesta y la precisión en la selección. Así nació la idea que se ha convertido en LC.

¿Cómo funciona, es decir, qué pasos se siguen desde que entra un caso, hasta que se resuelve?

Los casos nos pueden llegar a través de la página web, donde los clientes describen su asunto y expresan sus necesidades, o bien de forma directa, generalmente por recomendación de antiguos clientes. Sea cual sea el medio por el que nos llega, el tema en cuestión se examina detenidamente. Nuestro consejo consultivo siempre analiza el caso, ofrece su opinión y designa a un consejero responsable del asunto.

Posteriormente, se selecciona al profesional más adecuado de entre los despachos colaboradores que tenemos en todo el territorio nacional, los cuales son escogidos previamente por considerarlos los más adecuados para resolver asuntos de distinta índole. En ocasiones, el análisis concluye que la mejor opción es no emprender ninguna acción; en esos casos se informa al cliente, sin coste alguno, y no se le deriva a ningún profesional. Cuando sí se requiere asistencia jurídica, el cliente es puesto en contacto con el abogado seleccionado, bajo la supervisión permanente de nuestro consejo consultivo.

LC realiza un seguimiento integral: desde la estrategia inicial hasta la ejecución judicial, supervisando costes, actuaciones, idoneidad de la acción a interponer y el posterior seguimiento de todo el trámite a juicio, en su caso.



“Nuestro consejo consultivo, formado por exmagistrados y otras figuras jurídicas, aplica criterios extremadamente refinados para asignar al abogado más idóneo”.

En LC no facturamos al cliente, sino al despacho designado por nosotros mismos. Elaboramos nuestra factura en calidad de colaborador externo que somos de ese despacho. Permanecemos siempre a disposición del cliente para atender cualquier cuestión relacionada con el profesional que se le ha asignado.

¿Qué tipo de compromiso se crea entre el cliente y el profesional asignado?

El que ellos decidan. Es decir, son el cliente y el profesional quienes negocian y acuerdan directamente las condiciones contractuales de la relación. En este proceso, LC no interviene ni actúa como mediador. Lo que sí hacemos en LC es comprobar que la propuesta de honorarios, imprescindible para iniciar cualquier acción legal, sea la correcta en objeto, forma y coste.

Si ambas partes alcanzan un entendimiento y deciden continuar, LC factura al profesional en función del tiempo dedicado en relación con los honorarios que éste facture al cliente: un mínimo de un 10% y un máximo de un 30%.

En caso de que no exista acuerdo —ya sea porque las condiciones propuestas no satisfacen a alguna de las partes o porque el cliente prefiere no seguir adelante con

ese profesional—, LC puede, a petición del cliente, proponer un nuevo profesional para hacerse cargo del asunto.

Lo relevante es que estas situaciones de falta de acuerdo no generan perjuicio económico a ninguna de las tres partes (cliente, profesional y LC), ya que:

- La relación entre LC y el profesional es de colaboración.
- La relación entre LC y el cliente es meramente informativa, sin compromisos contractuales.
- La relación entre el cliente y el profesional asignado se encuentra en fase precontractual.

Purificación, ¿qué papel desempeña usted actualmente en la compañía?

Soy la socia fundadora, y en términos empresariales actúo como directora ejecutiva.

Hablemos del órgano consultivo. ¿Quiénes forman parte de él?

La estructura de LC se sustenta en un consejo asesor formado predominantemente por exmagistrados, junto con fiscales, notarios, registradores, abogados del Estado e inspectores de Hacienda, todos jubilados y, por tanto, con una dilatada experiencia y participación en cientos de miles de casos y que siguen actualizándose día a día. Esta arquitectura permite aplicar criterios extremadamente refinados para asignar al abogado más idóneo.

¿Cuál es la diferencia entre Legal Concierge y los servicios jurídicos convencionales?

La diferencia reside en la especialización precisa. No buscamos ofrecer un servicio jurídico general, sino un modelo en el que la experiencia combinada de los operadores jurídicos que asesoran, junto con un algoritmo inteligente de cabezas pensantes —no basado en inteligencia artificial—, permite identificar al abogado más adecuado para cada situación concreta. En ese sentido, nos definimos como un “asesor legal interno especializado”, pero externalizado.

¿Qué estructura legal tiene Legal Concierge, S.L., y cuándo se constituyó?

El 20 de noviembre de 2024 nació Legal Concierge, S.L., y se constituyó el objeto social para incluir actividades jurídicas, colaboración con despachos e intermediación y asesoramiento entre cliente y profesional legal. También se abarca actividad formativa y la organización de eventos relacionados que efectuamos regularmente.

¿Cómo se alinea su experiencia con este proyecto?

Mi trayectoria profesional es jurídica desde el inicio. Soy Licenciada en Derecho y Doctora en Derecho Civil por la Universidad Central de Barcelona. También cuento

con un Máster en Derecho Registral y formación específica en gobernanza corporativa y sostenibilidad.

Además, fui abogada en ejercicio en Barcelona entre 1989 y 1997, antes de incorporarme como juez sustituta de la Comunidad de Madrid. Desempeñé esta función hasta 2015 en distintos juzgados madrileños, donde dicté más de quince mil resoluciones, algunas de ellas en asuntos de fuerte repercusión mediática.

De 2015 a 2024 he sido consejera académica en Montero Aramburu, y de 2020 a 2025 he formado parte del consejo de administración de Arquia Banca como consejera independiente. Desde 2024 soy consejera en Valora Consultores y en Yup Mobility, y recientemente he sido nombrada patrona de la Fundación Mutualidad de la abogacía. Además, soy docente habitual en másteres, autora de varios manuales jurídicos y conferenciante.

¿Qué aporta Legal Concierge desde su perfil ético y técnico?

Mi enfoque siempre se ha basado en la prevención, el rigor técnico y la formación, todo ello combinado con una visión ética y un liderazgo con propósito. LC es, en cierto modo, una extensión de esos valores: promover una justicia eficaz mediante la selección de profesionales especializados, sin perder nunca de vista los principios éticos y estratégicos.

¿Cómo ve el modelo de formación de Legal Concierge en un futuro?

La formación es clave en el mundo jurídico sanitario. LC incluye actividades formativas dirigidas a despachos profesionales y a laboratorios, además de su función de intermediación asesora.

¿Qué diferencia instrumentaliza esta plataforma frente a otras de legaltech?

La combinación única de capital humano con experiencia judicial profunda y procesos de selección inteligentes. No se trata de una automatización pura: detrás hay criterios jurídicos subjetivos y refinados de personas que han estado en tribunales, en la administración pública y en cargos relevantes. Esta dimensión humana, aplicada desde una plataforma digital, es nuestra apuesta.

Para finalizar, ¿qué características de este proyecto le causan más emoción al explicarlas a otros?

Me emociona poder destacar la precisión con la que en Legal Concierge encontramos al abogado perfecto para cada caso y que, como consecuencia, las probabilidades de éxito aumentan drásticamente. Y, por supuesto, me llena de orgullo decir que contamos con el mejor equipo humano, con décadas de experiencia a sus espaldas, al servicio de cada cliente.