

ESTRATEGIA DE IA EN EL eDISCOVERY: PERSPECTIVAS DE INNOVADORES JURÍDICOS

Los responsables de los principales despachos de abogados y empresas de tecnología jurídica se reunieron para abordar una de las cuestiones más acuciantes del sector: ¿cómo pueden las empresas pasar de la fase experimental con la IA a implementarla de forma que genere un valor real y escalable, empezando por el eDiscovery?

Por Amy Buttell

INTRODUCCIÓN

En una oportuna mesa redonda de [LegalWeek](#) moderada por Nuix, se planteó una visión práctica y provocadora sobre la IA en el ámbito jurídico. Los responsables de operaciones legales de Davis Wright Tremaine LLP y Dorsey & Whitney, LLP compartieron cómo están incorporando la IA: no solo para reducir el tiempo y los costes, sino para reinventar el propio trabajo jurídico. El mensaje era claro: los despachos de abogados que consideran la IA como un cambio estratégico, en lugar de una herramienta táctica, serán los que marquen el rumbo del futuro. En el artículo se analizarán las conclusiones y los retos más destacados de ese debate, y se ofrecerá una perspectiva basada en las opiniones de los expertos sobre hacia dónde se dirige la IA en el ámbito jurídico y qué es lo próximo que ocurrirá.

A medida que aumentan la cantidad de información, el tiempo y los costes que conlleva el eDiscovery, las tecnologías relacionadas con la IA están llamadas no solo a reducir esos factores, sino también a remodelar estratégicamente el panorama del eDiscovery. El reto principal consiste en identificar las formas más eficientes y eficaces para que los líderes del sector jurídico y sus despachos aprovechen el momento y transformen la forma en que utilizan la IA.

El eDiscovery es la primera ficha de dominó en caer en la carrera de la IA para muchos despachos de abogados, pero no será la última. Las empresas que apuesten por una estrategia de IA en todas sus operaciones tienen más probabilidades de triunfar, mientras que aquellas que utilicen la IA de forma limitada para lograr mejoras graduales se quedarán cada vez más rezagadas.

El conjunto actual de tecnologías de IA incluye el aprendizaje automático, el procesamiento del lenguaje natural, la IA generativa y mucho más. No todas las herramientas de IA son adecuadas para todas las tareas legales, por lo que el liderazgo y la planificación a nivel interno son fundamentales a la hora de adaptar tecnologías específicas a tareas legales concretas.

Los despachos de abogados, así como sus clientes, están mostrando un interés cada vez mayor por utilizar la IA para reducir las cargas que suponen el eDiscovery y las tareas administrativas y de investigación, entre otras. «Desde una perspectiva más amplia, los responsables jurídicos deben dedicar tiempo a comprender realmente tanto los riesgos como las oportunidades que presentan las tecnologías de IA, y armonizar la misión, la metodología y la cultura de su despacho en una estrategia de IA coherente», afirmó Chris Stephenson, director de Estrategia y Operaciones de IA en Nuix, un proveedor de software de análisis de investigación e inteligencia.



CHRIS STEPHENSON,
DIRECTOR DE
ESTRATEGIA Y
OPERACIONES DE IA
NUIX

INTRODUCCIÓN

«No conviene tener la mentalidad de “Simplemente compra esta tecnología, aplícala y avísame cuando esté lista”», afirmó Stephenson. «Este enfoque subestima el valor estratégico de la IA y es una receta para el fracaso».



Las tecnologías de IA han demostrado su eficacia a la hora de afrontar las dificultades de los despachos de abogados, desbordados por el volumen y el crecimiento de los datos. Ahora, los responsables de los despachos deben decidir cuál es la mejor forma de utilizar la IA para filtrar y procesar los datos con mayor rapidez, satisfacer las necesidades de eficiencia de sus clientes y capacitar a los socios, los asociados y el personal para que trabajen de forma más estratégica y eficaz, o se arriesgan a perder relevancia.

«Una encuesta de ABA Tech revela una creciente adopción de la IA en la práctica jurídica, impulsada principalmente por las mejoras en la eficiencia», LawSites.com, 7 de marzo de 2025, <https://www.lawnext.com/2025/03/aba-tech-survey-finds-growing-adoption-of-ai-in-legal-practice-with-efficiency-gains-as-primary-driver.html>

«Una encuesta de ABA Tech revela una creciente adopción de la IA en la práctica jurídica, impulsada principalmente por las mejoras en la eficiencia», LawSites.com, 7 de marzo de 2025, <https://www.lawnext.com/2025/03/aba-tech-survey-finds-growing-adoption-of-ai-in-legal-practice-with-efficiency-gains-as-primary-driver.html>

«Una encuesta de ABA Tech revela una creciente adopción de la IA en la práctica jurídica, impulsada principalmente por las mejoras en la eficiencia», LawSites.com, 7 de marzo de 2025, <https://www.lawnext.com/2025/03/aba-tech-survey-finds-growing-adoption-of-ai-in-legal-practice-with-efficiency-gains-as-primary-driver.html>

SUPERAR LOS RETOS DEL EDISCOVERY CON LA IA

A medida que aumenta la cantidad de datos sujetos a divulgación en los procedimientos judiciales, la carga que supone el eDiscovery sigue creciendo. La llegada de la IA y, más recientemente, de la IA generativa (Gen AI) ha revolucionado el proceso de eDiscovery, ya que los proveedores de software han incorporado flujos de trabajo automatizados, escalables y basados en IA.

«En el trabajo de investigación y de eDiscovery, la fluidez lo es todo», afirmó Stephenson. «¿De dónde proceden los datos? ¿Qué hay en ellos? ¿Qué tecnología se aplica en cada fase para acceder rápidamente a los documentos pertinentes o relevantes? ¿Cómo se consigue que esos procesos sean fluidos, automatizados, repetibles y justificables? Estas son las áreas en las que la IA puede agilizar los flujos de trabajo, optimizar la productividad, mejorar la precisión y crear un entorno de trabajo positivo».

En concreto, los flujos de trabajo basados en IA permiten a los equipos jurídicos analizar los datos de los casos mediante el análisis de documentos, la extracción de datos, la agrupación de conceptos y la codificación predictiva, con el fin de ofrecer una visión clara de los datos de los casos. Las herramientas de eDiscovery basadas en IA pueden identificar lagunas en la presentación de documentos por parte de la parte contraria, localizar a personas clave y a los custodios que participan en las comunicaciones pertinentes, revelar relaciones ocultas entre diferentes datos y tipos de información, y resumir de forma concisa grandes volúmenes de información. En las primeras fases del eDiscovery, la IA puede ofrecer una evaluación de los materiales relevantes, los temas clave y los puntos fuertes y débiles del caso, lo que permite agilizar el proceso de descubrimiento.

Sin embargo, el rendimiento que su despacho obtenga del software de eDiscovery basado en IA dependerá de lo que usted le aporte. «Tanto si es usted asistente jurídico como si es abogado, deben trabajar juntos para definir cuál es su estrategia para un proceso concreto de eDiscovery y qué es lo que realmente quieren que la herramienta les ayude a conseguir», afirmó Kayann Fitzgerald, directora de eDiscovery y Tecnologías de la Práctica en Davis Wright Tremaine LLP.

Stephenson señaló que el compromiso de toda la empresa es fundamental para impulsar la adopción y garantizar el éxito de la implementación de la IA en el ámbito del eDiscovery y en otros. «Hay un gran problema de adopción con la IA, que suele deberse a la falta de planificación, comunicación y confianza», afirmó. «Si quiere que su equipo utilice la IA de forma eficaz y con confianza para mejorar su trabajo, es necesario que tenga una idea general de cómo y por qué se ha implementado, qué se espera de ellos, cómo se toman las decisiones y en qué situaciones se puede y no se puede utilizar».



KAYANN FITZGERALD,

DIRECTORA DE
EDISCOVERY Y
TECNOLOGÍAS DE LA
PRÁCTICA

DAVIS WRIGHT
TREMAINE LLP

EVITAR LOS ERRORES RELACIONADOS CON LA IA Y AFRONTAR LOS TEMORES QUE SUSCITA

Considerar la IA como una simple tecnología más o como la adquisición de un producto es el mayor error que cometen los despachos de abogados y sus responsables a la hora de adoptar la IA. «No conviene tener la mentalidad de “Simplemente compra esta tecnología, aplícala y avísame cuando esté lista”», afirmó Stephenson. «Este enfoque subestima el valor estratégico de la IA y es una receta para el fracaso». De hecho, la IA supone un cambio radical en la forma de trabajar, lo que exige concienciación, responsabilidad y liderazgo desde los niveles más altos.

Otro error habitual que pueden cometer las empresas es prohibir directamente el uso de la IA o, simplemente, eludir el tema por completo. «Por otro lado, prohibir o ignorar la IA es como “esconder la cabeza bajo tierra”, lo que conduce a un uso clandestino de la IA», afirmó Stephenson. La «IA en la sombra» se produce cuando los empleados utilizan herramientas de IA no aprobadas ni autorizadas al margen de los mecanismos formales de control y sin el conocimiento de la dirección, lo que puede dar lugar a la pérdida de propiedad intelectual, la exposición de datos sensibles, incumplimientos normativos, la pérdida de la integridad de las pruebas y otras consecuencias.

Por último, dado que el ámbito de la IA está cambiando a un ritmo vertiginoso y la presión sobre los responsables jurídicos para que adopten la IA es cada vez mayor, muchos despachos se apresuran a apostar todo a una única herramienta o modelo específico basado en la IA generativa. Este enfoque limita la flexibilidad, las opciones y el control sobre el proceso de eDiscovery. Además, no todas las tareas requieren IA, y existen muchas formas de IA, más allá de la generativa.

En definitiva, la previsión, la coordinación interna y la planificación estratégica contribuirán a garantizar que la IA se diseñe y se implemente con la adaptabilidad, la autonomía y la flexibilidad necesarias para satisfacer las necesidades específicas de cada empresa. Esto es especialmente importante porque, si bien algunos clientes del sector jurídico están deseosos de aplicar la IA en su trabajo jurídico, otros se muestran más conservadores, mientras que otros exigen que no se utilice en absoluto.

QUÉ NO HACER:

Utilizar por defecto una herramienta de IA generativa de acceso público

QUÉ HACER:

Establecer políticas de gobernanza y privacidad en torno al uso de la IA

ACELERAR LA EVOLUCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO DEL SECTOR JURÍDICO CON LA IA

Cuando ChatGPT irrumpió en escena el 30 de noviembre de 2022, muchos abogados vieron las herramientas de IA generativa como el Armagedón. Si ChatGPT fuera capaz de realizar investigaciones jurídicas y presentar argumentos convincentes, sería solo cuestión de tiempo que los clientes exigieran rebajas en los honorarios. Sin embargo, en lugar de reducir el derecho al mínimo común denominador, «la IA, como estrategia, ofrece a las empresas la oportunidad de desarrollar servicios de valor añadido que permiten cobrar honorarios más elevados», afirmó Daniel Szabo, director sénior de Innovación en Davis Wright Tremaine LLP.



DANIEL SZABO,
DIRECTOR SÉNIOR DE
INNOVACIÓN
DAVIS WRIGHT
TREMAINE LLP

«Piénsenlo de esta manera: con el paso del tiempo, hemos desarrollado herramientas que nos ayudan a fabricar más coches de mayor calidad que requieren menos mantenimiento, pero los coches no se han abaratado», continuó Szabo. «Lo mismo ocurre en el ámbito jurídico. La IA es un acelerador que ayuda a los abogados a sacar lo mejor de sí mismos en cada momento y, en última instancia, plasmarlo en su trabajo. Los abogados no han contado hasta ahora con herramientas capaces de seguir el ritmo de su pensamiento; en cuanto se den cuenta de que la IA es un complemento a lo que ofrecen, su trabajo se volverá mucho más fácil».

Los clientes valoran que el trabajo se realice con mayor rapidez y con un mayor nivel de calidad, y eso es precisamente lo que la IA puede facilitar. «En cuanto les enseñas cómo puede ayudarles la IA, empiezan a surgir todo tipo de conversaciones interesantes con los clientes», afirmó. «La IA abre las puertas a valiosas oportunidades de colaboración que, de otro modo, no se habrían producido, ya que las empresas dedican mucho tiempo y energía a la elaboración de resúmenes de documentos y otras tareas manuales».

«Es probable que la IA impulse un aumento considerable de los modelos de honorarios alternativos y que aleje los encargos del sistema de horas facturables», afirmó Kayann Fitzgerald.

Entre los modelos de honorarios alternativos se incluyen las tarifas planas, las tarifas contingentes, las tarifas fijas, las tarifas basadas en el valor, las tarifas por fases o las tarifas mensuales, entre otros. Los acuerdos híbridos de honorarios alternativos combinan diversas estructuras de honorarios. Tanto los despachos de abogados como los clientes pueden generar previsibilidad, aumentar la transparencia, ofrecer flexibilidad y lograr mejores resultados mediante este tipo de acuerdos.

APROVECHAR LA IA PARA OBTENER UNA VENTAJA COMPETITIVA

Es importante adoptar y poner en práctica una estrategia de IA robusta, dado que el panorama competitivo del sector jurídico está cambiando. Szabo señaló que el sector jurídico está sufriendo una alteración a causa de competidores impulsados por la tecnología lanzados por la empresa de consultoría KPMG, KPMG Law US y Rocket Lawyer. «En muchos sectores, las empresas ya consolidadas nunca innovan, sino que acaban viéndose arrolladas por la innovación de un tercero que irrumpe con fuerza en el mercado y se lleva todo el pastel», continuó. «La CNN nunca iba a inventar YouTube, y la televisión por cable nunca iba a inventar Netflix».

Las empresas que adopten con rapidez la IA probablemente descubrirán que pueden aprovecharla para ampliar sus horizontes empresariales más allá de las formas tradicionales en las que han venido trabajando, señaló Chris Stephenson. «En los últimos años, el ámbito jurídico se ha ido acercando cada vez más al núcleo estratégico de una empresa», añadió. «Los despachos de abogados que incorporen la IA tendrán más oportunidades de aportar valor añadido y ofrecer a sus clientes corporativos más servicios de los que actualmente prestan las empresas de consultoría externas».

Un despacho de abogados que haya utilizado la IA, por ejemplo, para eliminar datos redundantes, obsoletos y triviales (ROT), podría ayudar a sus clientes a hacer lo mismo mediante la implementación de procesos basados en IA. En la misma línea, los despachos de abogados podrían ampliar sus servicios a la preparación ante filtraciones de datos o a la notificación de las mismas, la gobernanza de la información, la gestión de la conservación de documentos y mucho más, ya que los despachos siempre están buscando nuevas líneas de negocio, señaló Stephenson. Y añade: «Cuando los despachos de abogados utilizan la IA para clarificar, agilizar y mejorar sus operaciones empresariales, pueden generar un impacto mayor y más significativo para sus clientes, aumentar sus márgenes de beneficio y lograr resultados empresariales transformadores».

«Por otro lado, prohibir o ignorar la IA es como “esconder la cabeza bajo tierra”, lo que conduce a un uso clandestino de la IA», afirmó Stephenson.

LA ESTRATEGIA DE IA EN LA PRÁCTICA

Para aprovechar al máximo el potencial de la IA en su empresa, primero debe desarrollar y, a continuación, establecer una estrategia sólida, ética y responsable en torno a la IA y al uso que se le va a dar. Los responsables de su empresa deben comprender y comprometerse con una estrategia que garantice que la base de su tecnología de IA se sustente en la confianza. Esto significa que todo el mundo debe comprender exactamente qué plataformas de IA se están utilizando, así como los mecanismos de gobernanza, los marcos normativos y los procesos de toma de decisiones relacionados con el uso de la IA dentro de la empresa y con los clientes.

«¿Cómo podemos hacer que las herramientas de eDiscovery sean accesibles para los asistentes jurídicos y las personas con formación en TI que no sean antiguos investigadores forenses de las fuerzas de seguridad, y que no hayan llevado a cabo proyectos de eDiscovery en una gran empresa de consultoría en los últimos 15 años?», añadió Stephenson.

Una vez sentadas esas bases, su despacho pasará de ser un simple despacho que utiliza la IA de forma esporádica a convertirse en un despacho de abogados impulsado por la IA. Es probable que una empresa de este tipo resulte más atractiva para los futuros estudiantes de derecho, los abogados más jóvenes y los profesionales del sector jurídico en general, ya que la IA reduce los procesos manuales y las tareas repetitivas. A medida que los estudiantes de derecho formados en tácticas de IA se gradúen, querrán trabajar en bufetes que cuenten con una estrategia de IA definida y diferenciada, por lo que los despachos de esta categoría resultarán atractivos para los mejores graduados de las facultades de derecho.

A los estudiantes de derecho y a los abogados de las generaciones Y y Z no les gusta perder el tiempo en procesos manuales, como leer montones de documentos de descubrimiento y resumirlos de forma manual, y se sentirán atraídos por los despachos que se posicionen de forma competitiva gracias a la IA. Atraer a profesionales con visión de futuro en el ámbito tecnológico puede reforzar y enriquecer aún más la empresa, así como la estrategia de IA, a largo plazo.

La carga que supone el trabajo jurídico manual es tal que muchos abogados, asistentes jurídicos y profesionales de este ámbito se ven obligados a trabajar fuera del horario laboral, por las tardes y los fines de semana, afirmó Stephenson. «Hay mucho agotamiento en la profesión, lo que genera tanto un problema de moral como de errores humanos», añadió. «El uso de la IA para reducir la carga que suponen esas tareas laboriosas permite al personal jurídico enfocar su trabajo de forma más reflexiva y analítica».

CONSEGUIR UNA VENTAJA COMPETITIVA CON IA PROPIA

En un sector que está adoptando rápidamente la IA generativa, los despachos de abogados se enfrentan a una presión cada vez mayor, tanto por parte de los clientes como de los organismos reguladores, para utilizar la IA de forma eficaz. Muchas empresas recurren a plataformas estándar de eDiscovery que incluyen modelos de IA preseleccionados. Aunque esto puede aportar simplicidad, también implica sacrificar la diferenciación, el control y la transparencia.

La integración de la IA propia o «Bring Your Own AI» (BYO AI) es una potente alternativa que da un giro al modelo. En lugar de verse obligadas a utilizar el mismo motor de IA que el resto, las empresas que utilizan soluciones como Nuix Neo pueden integrar el modelo de IA que elijan en sus flujos de trabajo. Esto les permite sacar el máximo partido a sus inversiones en sus propios modelos de lenguaje de gran tamaño (LLM), aumentar su ventaja competitiva y adaptar el rendimiento a casos prácticos específicos. Con soluciones como Nuix Neo, la posibilidad de elegir el modelo de IA generativa ofrece a las empresas la libertad de crear algo único y estratégico.

El modelo de BYO AI permite una automatización justificable y, al mismo tiempo, ofrece un mayor control, cumplimiento normativo y personalización a lo largo de todo el proceso de búsqueda, revisión y análisis. La flexibilidad que ofrece el modelo de BYO AI se ajusta a los objetivos de transformación digital a largo plazo de los despachos de abogados, lo que les permite desarrollar sus capacidades en materia de IA sin quedar atados a un proveedor concreto ni sacrificar el control.

Esta flexibilidad permite a las empresas hacer lo siguiente:

- **Seleccionar el mejor modelo para cada tarea**, ya sea para optimizar la precisión o la velocidad, reducir las tasas de alucinaciones o garantizar el cumplimiento normativo específico del ámbito.
- **Incorporar controles de sesgo y de cumplimiento directamente en el flujo de trabajo de la IA**, lo que da lugar a resultados más fiables.
- **Reforzar los protocolos de privacidad y seguridad de los datos**, una cuestión cada vez más importante para los clientes corporativos, que exigen transparencia sobre cómo se utiliza la IA en sus asuntos.

El enfoque de BYO AI también se adapta a las crecientes exigencias normativas y a las expectativas de las empresas. Los clientes quieren garantías de que las herramientas de IA utilizadas en asuntos jurídicos cumplen con sus normas internas de gobernanza y cumplimiento normativo. Los despachos de abogados que cuentan con capacidades de BYO AI están en una mejor posición para ofrecer esa transparencia y, en consecuencia, conseguir nuevos clientes. Para aprovechar al máximo las ventajas del enfoque de BYO AI, las empresas deben invertir en la infraestructura adecuada, en personal técnico cualificado o en colaboraciones. Aunque este enfoque supone una mayor complejidad que las soluciones preconfiguradas, a cambio ofrece una mayor precisión, confianza y ventaja estratégica.

ESTABLECER UNA ESTRATEGIA DE IA PARA TODA LA EMPRESA CON VISTAS AL CRECIMIENTO

Las empresas tienen la oportunidad de acelerar su crecimiento mediante una estrategia de IA que abarque todas las áreas de sus operaciones, en lugar de limitarse a ámbitos como el eDiscovery. «Lo realmente emocionante y la oportunidad que ofrece la IA generativa residen en adoptar una estrategia integral para toda la empresa que permita ofrecer un servicio al cliente de primera clase, mejorar la eficiencia empresarial y aumentar la rentabilidad. No se trata solo del eDiscovery o de la revisión de contratos», señaló Caroline Sweeney, directora de Conocimiento e Innovación en Dorsey and Whitney LLP.



CAROLINE SWEENEY,
DIRECTORA DE
CONOCIMIENTO E
INNOVACIÓN
DORSEY & WHITNEY LLP

«¿Cómo vamos a implementar la IA para que beneficie a nuestros resultados, nuestros clientes y los servicios que les prestamos?», añade Sweeney.

«Hay muchos aspectos que hay que tener en cuenta en este sentido: cómo formar al personal, cómo identificar los casos prácticos, cómo aportar beneficios a los clientes, qué tecnologías hay que incorporar y cómo garantizar que todo sea seguro para que no haya motivos de preocupación en ese ámbito», continuó Sweeney. «Mi rol ha evolucionado desde un puesto en el que me centraba más en el eDiscovery, la automatización de documentos y la gestión de conocimientos (y en cómo podemos utilizar tecnologías de aprendizaje automático), hasta uno en el que exploramos cómo aprovechar algo que es un poco más grande, más general y está más integrado en nuestro ecosistema».

Para crear un enfoque estratégico deliberado en materia de IA dentro de una empresa, hay que empezar por arriba, es decir, por los responsables del equipo jurídico. «Una estrategia permite a la dirección sénior asumir la responsabilidad, rendir cuentas y tener una visión clara de cómo funcionará realmente la IA a nivel operativo», afirmó Stephenson. «Una vez que la alta dirección adopta la IA y aprueba la estrategia, esta se extiende al resto de la empresa. La cultura se reorientará en torno a la IA solo si los directivos sénior adoptan de forma auténtica e intencionada una estrategia de IA bien meditada».

Una estrategia de IA basada en la flexibilidad ofrece el mayor valor a las empresas que desean aprovechar la IA de forma estratégica. El conjunto de opciones de Nuix para implementarlo a su manera ofrece a los despachos de abogados la posibilidad de desplegar software de IA de forma local, con un control total sobre la IA en su despacho gracias a optimizaciones de hardware, software y flujos de trabajo; como servicio (SaaS) en un entorno de alojamiento en la nube; en un entorno híbrido; o mediante la implementación en colaboración con un socio autorizado de Nuix. La implementación para socios está disponible tanto como servicio gestionado como en forma de dispositivo.

APROVECHAR LA IA PARA IMPULSAR EL CRECIMIENTO DE LOS DESPACHOS DE ABOGADOS Y EL TRABAJO JURÍDICO

La IA ya no es una promesa para el futuro, sino la tecnología del presente que está transformando la forma en que se planifica, se lleva a cabo y se valora el trabajo jurídico. Desde la optimización del eDiscovery hasta la implantación de modelos de honorarios innovadores, la IA se erige como la fuerza tecnológica determinante para los despachos que desean mantenerse a la vanguardia. Los líderes del ámbito jurídico que reconozcan la importancia estratégica de la IA descubrirán oportunidades para mejorar el servicio al cliente, optimizar los flujos de trabajo y guiar a sus despachos hacia una nueva era en el ejercicio de la abogacía.

Ahora es el momento de actuar. Al aprovechar todo el potencial de la IA, su empresa puede convertir las dificultades en triunfos y abrir nuevas vías de crecimiento. Al tomar medidas decisivas hoy, los líderes del ámbito jurídico con visión de futuro establecerán los estándares del mañana y marcarán nuevos hitos para la innovación en el ámbito jurídico.

Este informe técnico ha sido elaborado por ALM en colaboración con Nuix.

Nuix Limited es un proveedor líder de software de análisis de investigación e inteligencia. Nuix ayuda a su clientes a procesar, normalizar, indexar, enriquecer y analizar datos procedentes de una gran variedad de fuentes para resolver retos complejos relacionados con los datos. La plataforma Nuix ofrece soporte para una amplia variedad de casos, entre los que se incluyen investigaciones penales, delitos financieros, asistencia en litigios, investigaciones sobre empleados y personas con información privilegiada, eDiscovery en el ámbito jurídico, protección de datos y privacidad, así como gobernanza de datos y cumplimiento normativo.

Amy Buttell, periodista y creadora de contenido personalizado, escribe sobre tecnología, riesgos, finanzas y derecho. Residente en Maryland, también es escritora fantasma de libros de negocios superventas.



CONTACTO

América: +1 877 470 6849

APAC: +61 2 8320 9444

EMEA: +44 203 934 1600

DACH: +49 69 5060 75110