Cumplimiento de contratos

Los indicadores sobre el cumplimiento de contratos miden la eficiencia del sistema judicial en la resolución de una disputa comercial. La información se construye siguiendo la evolución paso a paso de una disputa de pago ante los tribunales locales. Los datos se recolectan a través de un estudio de los códigos de procedimiento civil y otras regulaciones de tribunales así como también mediante encuestas realizadas a abogados procesalistas locales y jueces. La clasificación en facilidad de cumplimiento de contratos es el promedio simple de las clasificaciones percentiles de los indicadores que la componen (figura A.1).

**Suposiciones acerca del caso**

* El valor de la demanda equivale al 200% del ingreso per cápita de la economía.
* La controversia se refiere a una transacción legal realizada entre dos empresas (Compradora y Vendedora) que se hallan en la ciudad más relevante para los negocios de la economía. Vendedora vende a Compradora mercaderías por un valor equivalente al 200% del ingreso per cápita de la economía. Tras la entrega de los bienes, Compradora no realiza el pago alegando que la mercadería que ha recibido no es de calidad adecuada.
* Vendedora (demandante) interpone una demanda contra Compradora (demandada) para cobrar el importe pactado en el contrato de compraventa (es decir, el 200% del ingreso per cápita de la economía). Compradora se opone a la demanda, manifestando que la calidad de los bienes no es adecuada. La controversia es exclusivamente sobre el fondo del asunto. El tribunal no puede decidir el caso únicamente en base a la evidencia documental o al título legal.
* La demanda la resuelve un tribunal en la ciudad más relevante para los negocios de la economía, con competencia en casos comerciales con un valor equivalente al 200% del ingreso per cápita.
* Vendedora embarga los bienes muebles de Compradora (por ejemplo, equipo de oficina y vehículos) antes de que se dicte sentencia por temor a que Compradora se declare insolvente.
* Durante el juicio se pronuncian varios peritos sobre la calidad de las mercaderías entregadas. Si es una práctica habitual que las partes convoquen a sus propios peritos para opinar sobre la calidad de los bienes, cada una de las partes llamará a un perito. Si es práctica habitual es que el juez designe un perito independiente, el juez tomará esta medida. En tal caso, el juez no permitirá que la opinión del experto que haya designado pueda ser disputada por ninguna de las partes.
* La sentencia es 100% a favor de Vendedora: el juez decide que las mercaderías son de calidad adecuada y que Compradora debe pagar el precio convenido.
* Compradora no apela la sentencia y ésta es firme. Vendedora decide iniciar la ejecución de la sentencia después de que el período de apelación haya expirado.
* Vendedora adopta todas las medidas necesarias para una rápida ejecución de la sentencia. La deuda se cobra exitosamente a través de la subasta pública de los bienes muebles de Compradora (por ejemplo, equipamiento de oficina y vehículos).

**Procedimientos**

La lista de fases procedimentales recopilada de cada economía establece la cronología de una disputa comercial ante el tribunal correspondiente. Un procedimiento se define como cualquier interacción, exigida por ley o empleada comúnmente en la práctica, entre las partes, o entre ellas y el juez o funcionario del tribunal. Otros procedimientos como interacciones internas entre agentes de la corte o entre las partes y sus apoderados, también podrán ser tenidos en cuenta. Se consideran como procedimientos los pasos para presentar la demanda, las fases del procedimiento, la obtención de la sentencia y todos los trámites necesarios para su ejecución.

La encuesta permitió a los participantes registrar procedimientos que existen en economías con código civil pero que no existen en economías con legislación consuetudinaria (common law) y viceversa. Por ejemplo, en jurisdicciones de derecho civil el juez puede designar un perito independiente, mientras que en las economías con common law las partes remiten al tribunal una lista de sus peritos. Para medir la eficiencia global de los procedimientos judiciales, se elimina un procedimiento para las economías que cuenten con tribunales comerciales especializados y otro procedimiento para las economías que permitan la presentación electrónica de la demanda inicial. Aquellas fases del procedimiento que tengan lugar simultáneamente con otras, o bien se hallen a su vez subsumidas en otras fases, no se cuentan en el número total de procedimientos.

**Tiempo**

El tiempo se registra en días calendario, contados desde el momento en que el demandante presenta la demanda en el juzgado hasta el momento del pago. Esto incluye los días en que tiene lugar el juicio y también los períodos de espera entre las diferentes fases. Se registra la duración promedio de las diferentes etapas de resolución de la disputa: notificación del procedimiento (tiempo de presentación y comunicación de la demanda), el dictado de la sentencia (tiempo para el juicio y la comunicación de la sentencia), y el momento de pago (tiempo para la ejecución).

**Costo**

El costo se registra como un porcentaje de la demanda, que se entiende equivalente al 200% del ingreso per cápita. No se registran los sobornos. Se compilan tres tipos de costos: costas judiciales, costos de ejecución y honorarios promedio de los abogados.

Las costas judiciales consisten en todos los costos y honorarios que Vendedora (demandante) debe adelantar al tribunal o al perito, independientemente del costo final que deba afrontar Vendedora. Los honorarios de los peritos, si los exige la ley o son necesarios en la práctica, se incluyen en las costas judiciales. Los costos de ejecución son aquellos que debe anticipar Vendedora (demandante) para ejecutar lo dispuesto en la sentencia a través de una subasta pública de los bienes muebles de Compradora, independientemente del costo final a cargo del Vendedora. El promedio de honorarios de abogados son los costos que Vendedora (demandante) debe facilitar a un abogado local para su representación legal en la situación del caso estandarizado.

Esta metodología ha sido desarrollada en*[Djankov y otros](http://espanol.doingbusiness.org/methodology/~/media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Methodology/Supporting-Papers/DB-Methodology-Courts.pdf)*(2003) y se adopta aquí con pequeñas modificaciones.

Resolución de la insolvencia

El informe Doing Business estudia el tiempo, el costo y los resultados de los procedimientos de insolvencia que afectan a las empresas de cada economía. El nombre de este conjunto de indicadores ha cambiado de cierre de una empresa a resolución de la insolvencia para reflejar con más precisión el contenido de los mismos. Los indicadores no han cambiado ni su contenido ni su alcance. Los datos se derivan de encuestas respondidas por abogados expertos en insolvencia en cada economía, que han sido contrastadas con un estudio de las leyes y regulaciones así como con información pública sobre sistemas de quiebra. La clasificación en facilidad de resolución de la insolvencia se basa en el promedio simple de las clasificaciones percentiles de los indicadores que la componen.

Para poder comparar los datos entre las diferentes economías, se usan varias suposiciones en lo que se refiere a la empresa y al caso.

**Suposiciones acerca de la empresa**

La empresa:

* Es una sociedad de responsabilidad limitada.
* Opera en la mayor ciudad comercial de la economía.
* Es 100% de propiedad nacional, y el fundador, que es también el director ejecutivo de la junta supervisora, es titular del 51% de las acciones (ningún otro accionista posee más del 5% de las acciones).
* Tiene bienes inmuebles en el centro de la ciudad, donde maneja un hotel, que es su activo principal. El hotel tiene un valor de 100 veces el ingreso anual per cápita o US$ 200.000 (el importe que resulte superior).
* Tiene un director general profesional.
* Tiene 201 empleados y 50 proveedores, a cada uno de los cuales se le debe dinero por la última entrega.
* Tiene un contrato de préstamo por diez años firmado con un banco local, garantizado por una carga sobre la empresa de validez universal (por ejemplo, un derecho de garantía flotante) en economías donde son posibles dichas garantías, o bien mediante la propiedad del hotel. Si la ley no permite una garantía de validez universal pero los contratos usan comúnmente algún otro tipo de disposición a tal efecto, dicha disposición se incluye en el contrato del préstamo.
* Ha suscrito una hipoteca y el monto de la hipoteca es exactamente igual al valor de mercado del hotel.
* Hasta ahora ha cumplido con los pagos y todas las condiciones restantes del préstamo.
* El valor de mercado de la empresa, operando como un negocio en marcha, es 100 veces el ingreso per cápita o US$200 000, cualquiera que sea mayor. El valor de mercado de los activos de la compañía es de 70% del valor de mercado si estos son vendidos por partes.

**Suposiciones acerca del caso**

La empresa está experimentando problemas de liquidez. Las pérdidas de la compañía en 2012 llevaron su valor neto a una cifra negativa. A fecha 1 de enero de 2013, no hay dinero para pagar el interés bancario ni el monto principal en su totalidad, en el plazo establecido –que es el día siguiente, 2 de enero. Por ende, la empresa incurre en mora en su préstamo. La gerencia cree que también habrá pérdidas en 2013 y 2014.

El importe debido por el contrato de préstamo equivale exactamente al valor de mercado del negocio hotelero y representa el 74% de la deuda total de la empresa. El 26% restante de la deuda corresponde a acreedores no garantizados (proveedores, empleados y organismos tributarios).

La empresa tiene demasiados acreedores para negociar una solución extrajudicial. Las opciones disponibles son las siguientes: un procedimiento destinado a una rehabilitación o reorganización de la empresa que permita la continuidad de su actividad; un procedimiento judicial de liquidación o disolución de la empresa, o bien la ejecución de la deuda o de la hipoteca por medio de los tribunales (o por una autoridad gubernamental) o por vía extrajudicial (por ejemplo, nombrando un administrador).

**Suposiciones acerca de las partes**

El banco quiere recuperar todo lo que sea posible de su préstamo, con rapidez y con el menor costo posible. Los acreedores no garantizados harán todo lo que esté permitido por la ley aplicable para evitar una venta por partes de los activos de la empresa. El accionista mayoritario quiere que la empresa siga operativa y bajo su control. La gerencia quiere mantener la empresa en funcionamiento y conservar los puestos de trabajo. Todas las partes son entidades o ciudadanos locales; no intervienen partes extranjeras.

**Tiempo**

El tiempo necesario para que los acreedores recuperen su deuda se registra en años calendario. El período de tiempo que mide Doing Business abarca desde el impago de la empresa hasta el pago de parte o de la totalidad del importe debido al banco. Se consideran las demoras surgidas por las tácticas legales dilatorias empleadas por las partes, como la interposición de apelaciones o solicitudes de aplazamiento.

**Costo**

El costo de los procedimientos se registra como un porcentaje del valor de los bienes del deudor. Se calcula sobre la base de las encuestas realizadas e incluye las costas de los tribunales y las tasas gubernamentales, los honorarios de los administradores, subastadores, asesores y abogados, así como cualquier otra tarifa o costo. Resultado

Lo que recuperen los acreedores dependerá de si el negocio hotelero se vende como empresa en funcionamiento o de si los activos de la empresa se venden por partes. Si la empresa se mantiene operativa, se considera que no se pierde ningún valor y el banco puede satisfacer la totalidad de su reclamación, es decir, recuperará 100 centavos por dólar. Si los activos de la empresa se venden por partes, el importe máximo de recuperación no superará el 70% de la reclamación del banco, lo que se traduce en 70 centavos por dólar.

**Tasa de recuperación**

La tasa de recuperación se registra como los centavos por dólar recuperados por los acreedores a través de procedimientos de reorganización, liquidación o ejecución (hipotecaria) de la deuda. El cálculo toma en consideración el resultado: si la empresa se vende como empresa en funcionamiento o si los activos de la empresa se venden por partes. Posteriormente se deducen los costos del procedimiento (un centavo por cada punto porcentual del valor de los bienes del deudor). Finalmente, se considera el lucro cesante debido al tiempo que el dinero permanece inmóvil en los procedimientos de insolvencia, incluyendo la pérdida de valor debido a la depreciación del mobiliario del hotel. De acuerdo con la práctica internacional contable, la tasa de depreciación para muebles se considera que es del 20%. Se supone que el valor del mobiliario es un cuarto del valor total de los activos. La tasa de recuperación es el valor presente de los fondos restantes, sobre la base de las tasas de préstamo establecidas a finales del ejercicio 2012 por el informe International Financial Statistics del Fondo Monetario Internacional, complementadas con datos de los bancos centrales y de Economist Intelligence Unit.

**Economías sin práctica**

Si una economía ha tenido cero casos al año en los últimos cinco años relativos a procedimientos judiciales de reorganización, liquidación o ejecución (hipotecaria) de deuda, la economía se clasifica en la categoría “no hay práctica”. Esto supone que es poco probable que los acreedores recuperen su dinero mediante un procedimiento legal formal (judicial o extrajudicial). La tasa de recuperación de las economías con un “no hay práctica” es cero.

*Esta metodología se ha desarrollado en [Djankov y otros](http://espanol.doingbusiness.org/methodology/~/media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Methodology/Supporting-Papers/DB-Methodology-Debt-Enforcement-around-the-World.pdf) (2008).*

Protección de inversores

El informe Doing Business mide el nivel de protección que disponen legalmente los accionistas minoritarios contra el uso abusivo de los activos de una compañía por parte de los directores para beneficio propio. Los indicadores distinguen tres dimensiones de protección de los inversores: transparencia de las transacciones entre partes vinculantes (índice del grado de transparencia), responsabilidad de los administradores en caso de transacciones perjudiciales entre partes vinculantes (índice del grado de responsabilidad de los directores) y la capacidad de los accionistas de llevar a juicio a los directores y ejecutivos por mala conducta (índice de la facilidad para juicios de accionistas). Los datos provienen de una encuesta de abogados corporativos y del mercado de valores y están basados sobre las leyes de los mercados de valores, las leyes sobre sociedades comerciales y códigos de procedimiento civil. La clasificación en fortaleza de protección de los inversores es el promedio simple de las clasificaciones percentiles de los indicadores que la componen Para poder comparar los datos entre las diferentes economías, se usan varias hipótesis en lo que se refiere a la empresa y a la transacción.

**Suposiciones acerca de la empresa**

La empresa (Compradora):

* Es una sociedad que cotiza en el mercado de valores más importante de la economía. Si el número de empresas que cotizan en el mercado de valores es menor de diez, o si no hay mercado de valores en la economía, se presume que Compradora es una sociedad privada de gran tamaño con muchos accionistas.
* Tiene una junta directiva y un director ejecutivo con capacidad legal para actuar en nombre de Compradora en lo que esté autorizado, incluso aunque no lo exija específicamente la ley.
* Dispone de un consejo de supervisión (aplicable en las economías en las cuales la estructura de gobierno dual predomina) en el que 60% de los miembros electos por los accionistas han sido elegidos por M. James.
* Es una empresa manufacturera.
* Tiene su propia red de distribución.

**Suposiciones sobre la transacción**

* El Sr. James es accionista de control y miembro de la junta directiva de Compradora. Es titular del 60% de Compradora y eligió dos directores para la junta directiva (de cinco miembros) de Compradora.
* El Sr. James también es dueño del 90% de Vendedora, una empresa que opera una cadena de ferreterías minoristas. Vendedora cerró recientemente un gran número de sus tiendas.
* El Sr. James le propone a Compradora que compre la flota de camiones sin utilizar de Vendedora para ampliar la capacidad de distribución de los productos alimenticios de Compradora. Compradora se muestra conforme. El precio de compra equivale al 10% de los activos de Compradora, y es superior a su valor de mercado.
* La transacción propuesta forma parte del curso ordinario de negocios de la empresa y por ende no se encuentra fuera de la autoridad de la empresa.
* Compradora inicia los trámites de la transacción. Se obtienen todas las autorizaciones necesarias y se realizan las comunicaciones exigidas (es decir, la transacción no es fraudulenta).
* La transacción causa un perjuicio para Compradora. Los accionistas interponen una demanda contra el Sr. James y contra las otras partes que aprobaron la transacción.

**Índice del grado de transparencia**

El índice del grado de transparencia tiene cinco componentes:

* Qué órgano societario puede proporcionar autorización legal suficiente para la transacción. Se asigna una puntuación de 0 si sólo puede autorizar el director ejecutivo o director gerente; una puntuación de 1 si la junta directiva o el consejo de supervisión o los accionistas deben votar y se permite votar al Sr. James; una puntuación de 2 si la junta directiva o el consejo de supervisión debe votar y no se permite votar al Sr. James; una puntuación de 3 si los accionistas deben votar y no se permite votar al Sr. James.
* Si se requiere una divulgación inmediata de la transacción al público, a la autoridad pública o a los accionistas . Se asigna una puntuación de 0 si no se requiere divulgación de la transacción; una puntuación de 1, si se requiere una divulgación de los términos de la transacción pero no del conflicto de interés del Sr. James; una puntuación de 2, si se requiere una divulgación de los términos de la transacción y del conflicto de intereses del Sr. James.
* Si se requiere una divulgación en el informe anual de la sociedad. Se asigna una puntuación de 0 si no se requiere divulgación de la transacción; una puntuación de 1, si se requiere una divulgación de los términos de la transacción pero no del conflicto de interés del Sr. James; una puntuación de 2, si se requiere una divulgación de los términos de la transacción y del conflicto de intereses del Sr. James.
* Si se requiere la divulgación por parte del Sr. James a la junta directiva o al consejo supervisor. Se asigna una puntuación de 0 si no se requiere dicha divulgación; una puntuación de 1, si se exige la divulgación general del conflicto de interés del Sr. James pero sin detalles específicos; una puntuación de 2, si se requiere una divulgación de todos los hechos materiales asociados al interés del Sr. James en la transacción entre Compradora y Vendedora.
* Si se requiere que un órgano externo, por ejemplo, un auditor independiente, supervise los términos de la transacción antes de que ésta tenga lugar. Se asigna una puntuación de 0 si la respuesta es negativa; una puntuación de 1, si es positiva.

El índice varía entre 0 y 10; los valores superiores indican una mayor divulgación. En Polonia, por ejemplo, se exige que la junta directiva apruebe la transacción y el Sr. James no puede votar (puntuación de 2). Compradora debe divulgar inmediatamente toda información que influya en el precio de las acciones, incluyendo cualquier conflicto de interés (puntuación de 2). En su informe anual Compradora debe también divulgar los términos de la transacción y el hecho de que el Sr. James ostenta titularidad en ambas empresas, Compradora y Vendedora (puntuación de 2). Antes de la transacción el Sr. James debe comunicar su conflicto de interés a los otros directores, pero no necesita entregar información específica al respecto (puntuación de 1). Polonia no requiere que un órgano externo examine la transacción (puntuación 0). La suma de estas cifras le da a Polonia una puntuación de 7 en el índice del grado de divulgación.

**Índice del grado de responsabilidad de los directores**

El índice del grado de responsabilidad de los directores tiene siete componentes :

* Si un accionista demandante puede conseguir que se declare responsable al Sr. James por los daños y perjuicios que le ha causado a la empresa la transacción entre Compradora y Vendedora. Se asigna una puntuación de 0 si el Sr. James no es considerado responsable o sólo puede ser considerado responsable por fraude o mala fe; una puntuación de 1, si el Sr. James puede ser considerado responsable si influyó en la aprobación de la transacción o fue negligente; una puntuación de 2, si el Sr. James puede ser considerado responsable si la transacción fue injusta o perjudicial para los otros accionistas.
* Si un accionista demandante puede conseguir que se declare la responsabilidad del órgano que autorizó la operación (director ejecutivo, miembros de la junta directiva o del consejo de supervisión) por los daños y perjuicios que ha causado a la empresa. Se asigna una puntuación de 0 si dicho órgano no puede ser considerado responsable o sólo puede serlo en caso de fraude o mala fe; 1, si el órgano autorizante puede considerarse responsable por negligencia; una puntuación de 2, si dicho órgano puede considerarse responsable cuando la transacción es injusta o perjudicial para los otros accionistas.
* Si un tribunal puede anular la transacción basándose en la demanda de un accionista. Se asigna una puntuación de 0 si la anulación no es posible o sólo en caso de fraude o mala fe; una puntuación de 1, si la anulación es posible si la transacción fue limitativa o perjudicial para los otros accionistas; una puntuación de 2, si la anulación es posible si la transacción fue injusta o implica un conflicto de intereses.
* Si el Sr. James debe pagar una indemnización por los daños y perjuicios causados a la sociedad con motivo de una demanda exitosa de un accionista. Se asigna una puntuación de 0 si la respuesta es negativa; una puntuación de 1, si es positiva.
* Si el Sr. James debe restituir a la sociedad los beneficios obtenidos por la transacción con motivo de una demanda exitosa de un accionista. Se asigna una puntuación de 0 si la respuesta es negativa; una puntuación de 1, si es positiva.
* Si se pueden imponer multas y penas de prisión al Sr. James. Se asigna una puntuación de 0 en caso negativo, y 1 en caso afirmativo.
* Si los abogados de los accionistas pueden interponer directa o colectivamente una demanda por los daños y perjuicios que la transacción ha causado a la sociedad. Se asigna una puntuación de 0 si no es posible ir a juicio o si sólo es posible si los accionistas tienen más del 10% del capital de la sociedad; una puntuación de 1, si los juicios principales o subsidiarios son posibles para accionistas con una titularidad del capital igual o inferior al 10%.

El índice varía entre 0 y 10 y los valores mayores indican una mayor responsabilidad de los directores. Suponiendo que la transacción perjudicial cumplió con los requisitos de autorización y transparencia, para demostrar la responsabilidad del Sr. James en Panamá, por ejemplo, un demandante debe probar que el Sr. James tuvo una influencia decisiva en el órgano que autorizó la transacción o que actuó negligentemente (puntuación de 1). Para demostrar la responsabilidad de los otros directores, un demandante debe probar que actuaron negligentemente (puntuación de 1). La transacción perjudicial no puede anularse (puntuación de 0). Si se dictamina que el Sr. James es responsable, debe pagar daños y perjuicios (puntuación de 1), pero no se requiere que devuelva los beneficios o utilidades obtenidos (puntuación de 0). No se puede multar o enviar a prisión al Sr. James (puntuación de 0). Los juicios directos son una opción disponible para los accionistas con un porcentaje igual o inferior al 10% del capital social (puntuación de 1). Sumando estas puntuaciones se obtiene una puntuación de 4 para Panamá en el índice del grado de responsabilidad de los directores.

**Índice de la facilidad para juicios de accionistas**

El índice de la facilidad para juicios de accionistas tiene seis componentes:

* Qué tipo de documentos del demandado y de los testigos están disponibles para el demandante durante el juicio. Se asigna una puntuación de 1 para cada uno de los siguientes tipos de documentos disponibles: información que el demandado ha indicado que usará en su defensa; información que prueba directamente hechos específicos incluidos en la demanda; cualquier información pertinente al contenido de la demanda; y cualquier información que pueda conducir a la revelación de información pertinente.
* Si el demandante puede interrogar directamente al demandado y a los testigos durante el juicio. Se asigna una puntuación de 0 si no tiene esa capacidad; una puntuación de 1, si la tiene, previa autorización de las preguntas por el juez; una puntuación de 2, si la tiene sin aprobación previa.
* Si el demandante puede obtener cualquier tipo de documentos del demandado sin identificarlos específicamente. Se asigna una puntuación de 0 si la respuesta es negativa; una puntuación de 1, si es positiva.
* Si los accionistas que controlan el 10% o menos de las acciones de capital de la compañía pueden requerir que un inspector del gobierno investigue la transacción entre Compradora y Vendedora, sin presentar una demanda judicial. Se asigna una puntuación de 0 si la respuesta es negativa; una puntuación de 1, si es positiva.
* Si los accionistas que controlan el 10% o menos de las acciones de capital de la compañía tienen derecho a inspeccionar los documentos de la transacción antes de iniciar un procedimiento judicial. Se asigna una puntuación de 0 si la respuesta es negativa; una puntuación de 1, si es positiva.
* Si la exigencia de pertinencia de la prueba para juicios civiles es menos severa que para un caso penal. Se asigna una puntuación de 0 si la respuesta es negativa; una puntuación de 1, si es positiva.

El índice varía entre 0 y 10 y los valores superiores indican una mayor facilidad de los accionistas para acceder a información en relación a la transacción. En Croacia, por ejemplo, el demandante puede acceder a documentos que el acusado intenta usar para su defensa (puntuación de 1). El demandante puede interrogar al acusado y a los testigos durante el juicio, sin la aprobación previa de las preguntas por parte del tribunal (puntuación de 2). El demandante tiene que identificar específicamente los documentos que quiera examinar en el juicio (por ejemplo, el contrato de compraventa entre Compradora y Vendedora del 15 de julio de 2006) y no puede simplemente solicitar categorías genéricas de documentos (por ejemplo, todos los documentos relacionados con la transacción) (puntuación de 0). Asimismo, un accionista que posea el 5% de las acciones de Compradora puede solicitar que un inspector del gobierno revise la supuesta mala conducta del Sr. James y del director ejecutivo sin presentar una demanda en el juzgado (puntuación de 1), y los accionistas no pueden inspeccionar los documentos de la transacción antes de decidir si ir o no a juicio (puntuación de 0). La exigencia de pertinencia de la prueba para los juicios civiles es el mismo que para los juicios penales (puntuación de 0). Sumando estas puntuaciones se observa que Croacia presenta una puntuación de 4 en el índice de la facilidad para juicios de accionistas.

**Índice de fortaleza de protección de inversores**

El índice de fortaleza de protección de inversores es el promedio de los índices de transparencia, de grado de responsabilidad de los directores y de facilidad para los juicios de accionistas. El índice varía entre 0 y 10 y los valores mayores indican mayor protección de los inversores.

*Esta metodología fue desarrollada originalmente en [Djankov y otros](http://espanol.doingbusiness.org/methodology/~/media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Methodology/Supporting-Papers/DB-Methodology-Law-and-Economics-of-Self-Dealing.pdf)(próxima edición) y se ha adoptado aquí con pequeñas modificaciones.*