

## **Poder y capacidad de influencia de los Estados miembros en el Consejo de la UE**

**Javier Arregui**

Documento de Trabajo 11/2015 | 7 de julio de 2015

## **Poder y capacidad de influencia de los Estados miembros en el Consejo de la UE**

Javier Arregui | Universidad Pompeu Fabra.

### **Resumen**

El documento aporta un marco analítico sobre el concepto de poder, influencia y capacidades dentro del contexto de la acción política que llevan a cabo los Estados miembros (EM) en el proceso político de la Unión Europea (UE).

### **Índice**

(1) Introducción: concepto de poder en las Relaciones Internacionales.....	2
(2) Poder y capacidad de influencia en la UE .....	7
(3) Instrumentos de poder e influencia <i>a priori</i> de los Estados miembros .....	9
(3.1) Poder estructural de los Estados miembros .....	9
(3.2) Poder institucional de los Estados miembros .....	13
(3.3) Poder individual de los Estados miembros .....	18
(4) Recursos de poder y capacidad de influencia de los Estados miembros durante el proceso de negociación y/o decisión .....	19
(5) Conclusión .....	23
Bibliografía .....	26

### **(1) Introducción: concepto de poder en las Relaciones Internacionales**

Este documento aporta un marco analítico sobre el concepto de poder, influencia y capacidades dentro del contexto de la acción política que llevan a cabo los Estados miembros (EM) en el proceso político de la Unión Europea (UE). Para ello, reviso las distintas concepciones de poder e influencia que existen en la literatura de las Relaciones Internacionales (RRII) en general y de la UE en particular. Basado en el concepto de Jeffrey Hart (1976) sobre la dimensión del tercer poder (capacidad de control sobre los resultados y los acontecimientos), los factores que determinan el poder de negociación y los resultados políticos en la UE pueden representarse dentro de un modelo que diferencia entre el poder *a priori* de un actor y los recursos de poder que los distintos actores van adquiriendo durante el proceso de toma de decisiones.

*“Macht bedeutet jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht” (Weber, 1921/1980, p. 28).*

Esta concepción de poder de Max Weber como fenómeno social es una de las definiciones más utilizadas en el mundo académico de las ciencias sociales y en el campo de las RRII. Hans Heinrich Gerth y C. Wright Mills (1958, p. 180) han formulado (sobre la base de la definición de Weber) una concepción de poder entendido como “[...] la posibilidad de una persona o de un grupo de personas de llevar a cabo su voluntad incluso con la oposición de otras personas que están participando en la acción”. La concepción de poder de Robert Alan Dahl (1957, p. 203), ampliamente aceptada, queda bastante cerca: “A tiene poder sobre B en la medida en que logra conseguir que B haga algo que no haría en otras circunstancias”. En su enfoque realista de las RRII, Hans J. Morgenthau, Kenneth W. Thompson y W. David Clinton (1948, p. 5) enfatizan que “[...] los hombres de Estado piensan y actúan en términos de intereses definidos como poder [...]”. Esta relación social “[...] incluye cualquier aspecto que establezca y mantenga el control del hombre sobre el hombre [...] desde la violencia física hasta los más sutiles lazos psicológicos por los que una mente controla a otra” (*ibid.*, 1948, p. 13). Sin embargo, la escuela realista de RRII ha confiado en la habilidad de los distintos Estados a la hora de utilizar recursos materiales con el objeto de forzar y/o constreñir a otros actores y, de esta manera, ha considerado el equilibrio de poder entre Estados como un concepto universal. Siguiendo esta argumentación, cada nación se esfuerza por mantener o alterar el equilibrio de poder según sus necesidades y preferencias. La investigación sobre la política del poder y sus mecanismos ha estado dominada por académicos realistas mientras otras tradiciones de RI han optado por evitar dar al poder un papel central dentro de sus enfoques y explicaciones. Los institucionalistas neoliberales han mostrado como las instituciones internacionales que se han creado a partir de intereses convergentes de distintos Estados limitan el poder de los Estados y, de esta manera, personifican una especie de “antídoto al poder” de dichos Estados (Barnett/Duwall 2005, p. 40). Los teóricos del liberalismo han subrayado el papel central de la democracia, de los procesos domésticos en la construcción de preferencias, de los valores liberales, de las interdependencias económicas y de las instituciones internacionales como los factores centrales a la hora de explicar los resultados políticos en la escena internacional. Todo ello, de acuerdo a la tradición liberal, tiene un peso más importante que el que puedan tener las configuraciones de poder. Por parte de los constructivistas se han enfatizado como factores relevantes (a la hora de explicar el tipo de relaciones que se establecen entre Estados) las estructuras normativas, los procesos de socialización y los procesos de aprendizaje político y de persuasión. Habitualmente todos estos factores se presentan en clara oposición al énfasis que ponen algunas teorías que se fundamentan exclusivamente en argumentos de poder (*ibid.*, 2005, pp. 40-41).

Sin embargo, el concepto de poder permanece como una variable clave en las RRII y en sus teorías, aunque este aparezca de distintas formas. Tal y como Hart (1976, p. 305) argumenta, la mayoría de los actores contemporáneos piensan en las RRII en términos de poder. Las teorías que no lo hagan serán menos útiles, tanto descriptiva como normativamente y analíticamente, que aquellas que sí lo hagan.

Hart ha hecho progresar nuestro entendimiento sobre el concepto de poder en las RRII. En particular, Hart (1976) disoció el poder en tres dimensiones: (1) control sobre los recursos; (2) control sobre los actores; y (3) control sobre los resultados. La primera dimensión se refiere a los indicadores clásicos de poder en las RRII tal y como fueron pensados por los académicos realistas. Estos factores abarcan el gasto militar de un país, el tamaño de sus fuerzas armadas, su riqueza y producción económica, el tamaño de su población, la localización geográfica y/o la disponibilidad de recursos naturales. El gasto militar y el tamaño de las fuerzas armadas tienen un impacto en la fuerza de un país. La producción económica se refleja en la totalidad presupuestaria disponible en defensa y seguridad. El tamaño de la población tiene un impacto en la recaudación fiscal. El factor geográfico representa ventajas estratégicas y de recursos que a su vez benefician a la economía doméstica. Además, el poder también puede venir determinado por otros factores intangibles. El gasto militar o el mero tamaño de un ejército no revelan necesariamente su fuerza de combate. La estructura de las fuerzas armadas, así como la voluntad y la reputación de un país para recurrir a la fuerza cuando sea necesario, son igualmente importantes. De la misma manera, la producción económica por sí misma no genera poder ya que, para que así sea esta ha de interaccionar con otro tipo de factores. Por ejemplo, una economía interrelacionada globalmente que provee de recursos y productos indispensables a los mercados extranjeros puede tener el potencial de crear interdependencias e, incluso, ejercer presión económica con fines políticos, a través de embargos o subidas de precios. Por el contrario, la vulnerabilidad económica contrarresta la base de poder económico de un país. Cualquier país depende en gran medida de sus aliados internacionales, su dependencia en relación a una variedad de recursos y/o de socios comerciales y de su integración en el mercado global. Todo ello influirá sobre cómo un Estado puede hacer frente a *shocks* internos y externos. Por tanto, no es lo mismo una economía nacional bien interconectada globalmente de una que no lo está. El factor de la población también puede tener un papel relevante y puede afectar a la estabilidad doméstica del propio país. La demografía de un país o su coherencia étnica y religiosa pueden ser algunos de sus componentes críticos. Finalmente, el ejercicio del poder depende de las habilidades y capacidades de liderazgo y de las estrategias de su clase política.

La segunda dimensión de poder expuesta por Hart es el control sobre los actores. El actor A es capaz de hacer que el actor B haga o deje de hacer algo, limitando, de esta manera, las alternativas del actor B con la ayuda de medidas coercitivas o no coercitivas. Hart se cuestiona si algunas estrategias no coercitivas como la persuasión se pueden entender como poder (Hart, 1976, p. 292). Sin embargo, otros autores como Michael Barnett y Raymond Duvall (2005, p. 42) rechazan que no se pueda considerar como poder los procesos de persuasión o las interacciones que se establecen entre actores para que un actor pueda convencer a otro de que cambie voluntariamente sus intereses o acciones. A este grupo de factores de poder también pertenece el llamado poder silencioso: el actor A cambia su comportamiento anticipándose al comportamiento del actor B, independientemente

de las intenciones reales de B (Hart, 1976, p. 292). Tanto el poder de persuasión como el poder silencioso son medios para alcanzar un fin, es decir, el poder entendido como control de los acontecimientos y de los resultados. Este es relevante en la medida en que los resultados políticos deseados por un actor, en el ámbito de las RRII, ha sido definido como los resultados que proporcionan un incremento en la utilidad de dicho actor. Entendiendo aquí utilidad como una función de las preferencias de un actor sobre el conjunto de resultados posibles (Hart, 1976, p. 296).

En las últimas décadas se han creado importantes interdependencias verticales y horizontales entre actores en la escena internacional y esto ha generado nuevos objetivos en las relaciones internacionales y transnacionales. Esto ha supuesto que, especialmente, después de la Guerra Fría, el concepto de poder haya cambiado drásticamente. La interdependencia económica, la irrupción de actores transnacionales, el nacionalismo reforzado en Estados débiles, la difusión de la tecnología militar, así como los cambiantes asuntos políticos han derivado en una situación en la que los recursos tradicionales de poder no son suficientes para hacer frente a los nuevos retos que se plantean. Joseph S. Nye (1990) llamó a este fenómeno “la difusión del poder” y formuló un nuevo concepto de poder. Este concepto se puede insertar entre dos de las dimensiones del poder de Hart: la dimensión sobre el control de los recursos y la dimensión sobre el control de los actores. Nye (1990) formula el concepto de poder que hace que el actor A quiera seguir al actor B por su propia voluntad (*ibid.*, 1976, p. 166), en este sentido podemos hablar de un poder blando. Reconociendo la diferenciación de poderes de Hart, Nye argumenta que la “prueba de poder no se sustenta en los recursos sino en la capacidad de cambiar el comportamiento de los Estados” (*ibid.*, 1990, p. 155). Sin embargo, este cambio en el comportamiento no cuadra con la condición de Hart de conflicto (abierto) de intereses y es diferente del poder silencioso. El poder blando/asimilativo consiste en factores intangibles que mejoran el atractivo de un país y su legitimidad de liderazgo.

Las medidas existentes de poder blando se realizan bien a través de encuestas de opinión pública, bien a través de medidas con distintos tipos de indicadores. Por tanto, en estos momentos no existe una metodología uniforme a la hora de medir el poder blando de los Estados. Sin embargo, en la literatura sí que existe cierto acuerdo sobre el tipo de recursos hacia los que se ha de encaminar un Estado con el objeto de poder disponer de poder blando en la arena política internacional: los valores políticos y democráticos que encarna, la capacidad diplomática en la acción de la política exterior de un país, la cultura (entendida en un sentido amplio, que abarque desde la literatura hasta la capacidad y calidad educativa de un país), así como la potencia y calidad empresarial y, también la capacidad innovadora de un país. De acuerdo a teóricos como McClory (2010), todas estas características y propiedades de un Estado contribuyen a incrementar la capacidad de poder blando de un Estado en la arena internacional.

Figura 1. Componentes del poder blando



En su reciente informe sobre el poder en las RRLL, Barnett y Duvall (2005) han presentado cuatro tipos de poder, que parcialmente se solapan y que también incorporan algunas concepciones previas. Estos autores, dividen el poder en obligatorio, institucional, estructural y productivo. El poder obligatorio hace referencia al control directo del actor A sobre las acciones o circunstancias del actor B, ya sea de forma intencionada o no (*ibid.*, 2005, pp. 49-50). Las concepciones de Weber, Dahl, los académicos de la escuela realista y la segunda dimensión de Hart pertenecerían a esta categoría. Los indicadores de poder no están limitados al mundo material o a las intervenciones violentas sino que también incluyen el concepto de poder blando de Nye (1976) así como las sanciones no violentas y las presiones simbólicas o normativas de Edward Hallett Carr (1964).

La segunda categoría es más difícil de relacionar con conceptos previos. El poder institucional incluye el control indirecto de actores geográficamente dispersos a través de relaciones e interacciones difusas (Barnett/Duvall, 2005, pp. 52-52). En este caso, el poder se ejerce a través de instituciones formales e informales que median entre los distintos actores y sirven como canales de interacción e influencia. El actor A limita las alternativas del actor B a través de, por ejemplo, una nueva demanda de ciertas normas de votación, de la división del trabajo o de otras formas de interferencia en los asuntos del actor B.

El poder estructural define las capacidades y los intereses de los actores por la posición que ocupan dentro de cualquier sistema. Este tipo de poder estructura internamente el funcionamiento entre los actores y crea relaciones e interacciones de manera más o menos subordinadas. Aunque Barnett/Duvall (2005) afirman que el poder estructural no puede ser directamente controlado por un actor, el concepto de poder blando puede desempeñar aquí un papel importante. Tal y como Nye argumenta, la capacidad de un actor puede influir, al menos parcialmente, en la percepción de otros actores. Este cambio en el poder estructural puede alterar, a su vez, el equilibrio de poder (blando).

Relacionado con el concepto de poder estructural está el concepto de poder productivo, el cual hace referencia a las capacidades (que puede tener un actor) de generar ideas y significados en relación a normas, costumbres e identidades

sociales y políticas que pueden limitar el margen de acción y de percepción de otros actores. En este sentido, algunos actores pueden actuar con unas lentes específicas mediante las cuales interpretan una realidad social o política determinada (Barnett/Duvall, 2005, pp. 55-57).

Para concluir esta breve incursión relativa a la concepción del poder en las RRII, la manifestación del poder se entiende como un proceso multiforme, variado y que tiene una conceptualización controvertida. Esto es así porque no existe una única definición de poder sino más bien una diversidad de conceptualizaciones que incorporan diversos elementos en función del contexto de análisis. De hecho, el poder y la capacidad de influencia de un actor son conceptos más bien dependientes del contexto en el que se estudian y analizarlos sistemáticamente requiere diferentes herramientas, perspectivas y unidades de análisis.

## **(2) Poder y capacidad de influencia en la UE**

En la UE, el ejercicio del poder por parte de los EM se efectúa durante el proceso político en el que se adoptan decisiones en, prácticamente, todas las áreas políticas. Posteriormente, estas decisiones habrán de implementarse en el ámbito doméstico. Por tanto, las fases del proceso político más relevantes para ejercer poder e influencia en el proceso político de la UE son el proceso de negociación, de decisión y de implementación.<sup>1</sup>

El ejercicio del poder en la UE está relacionado tanto con las posiciones de negociación de los EM durante el proceso político como con los resultados políticos que produce dicho proceso. Gerald Schneider (2005) otorga especial importancia al significado de negociación en las relaciones de poder cuando afirma que una negociación es mucho más importante en política que otros modos de interacción alternativos tales como una votación o un proceso de delegación. Posteriormente, Schneider (2005, p. 668) argumenta que “[...] el poder es habitualmente ejercido en la arena internacional a través de la negociación”. Schneider observa que todas las decisiones son tomadas de antemano en las negociaciones y que el voto es más bien un acto simbólico. Por el contrario, Jonas Tallberg (2008, p. 689), considera la negociación en la UE como un proceso que podría ser ignorado “[...] ya que los resultados, en cualquier caso, reflejarán la distribución del poder estructural entre los Estados. Las tácticas y las estrategias de negociación sólo constituyen una *correa de transmisión*, a través de la cual los recursos y las capacidades se traducen en instrumentos de poder en la negociación interestatal”. A pesar de estas opiniones divergentes, existe cierto consenso en la literatura a la hora de otorgar a los procesos de negociación y de decisión de la UE un papel central a la hora de

---

<sup>1</sup> El proceso de implementación es relevante en la medida en que los distintos Estados pueden ejercer cierta influencia a la Corte Europea de Justicia. Sin embargo en relación a esta fase prácticamente no existe desarrollo teórico ni estudios empíricos. Por tanto, el desarrollo teórico sobre el poder y las capacidades de los EM en la UE lo elaboro en base al proceso de negociación y decisión.

entender y explicar los mecanismos de poder que operan en el proceso legislativo de la UE.

De acuerdo al estado del arte en la literatura sobre los procesos de negociación y de decisión en el Consejo de la UE, el papel desempeñado por el poder raramente ha sido entendido. Muchos estudios se centran en el comportamiento de los actores en las votaciones, en las dimensiones políticas que prevalecen en los temas de negociación y/o decisión o en la predicción de los resultados políticos. Muy pocos estudios, sin embargo, han analizado las distribuciones de poder dentro del Consejo teniendo en cuenta los recursos de poder necesarios para poder realizar una negociación satisfactoria.

El poder en el contexto de la negociación se puede visualizar empíricamente como las concesiones que el actor B hace al actor A o, por ejemplo, la influencia que el actor A ejerce sobre el actor B. Una división desproporcionada entre lo que consiguen los diversos actores en el proceso de toma de decisiones puede reflejar una distribución desigual de poder durante el proceso de negociación. Esta división entre lo que consiguen los distintos actores y el poder que tienen en el proceso de negociación de la UE ha sido habitualmente representada a través de modelos espaciales. Estos modelos ilustran muy bien como un EM intenta atraer al resto (durante el proceso de negociación) hacia sus preferencias políticas. El éxito negociador ha sido operacionalizado en un primer momento (por Bailer, 2004, y Arregui y Thomson, 2009) como la distancia entre el resultado final y la posición política de un EM al comienzo de las negociaciones. Posteriormente, se ha sofisticado la medición del éxito negociador con la inclusión de la variable *saliency*, es decir, ha sido operacionalizada como la distancia entre el resultado final y la posición de un EM ponderada por la variable *saliency* (intensidad de las preferencias) que un actor tiene en relación al tema que se decide (Golub, 2012; Cross, 2013; Arregui, 2015). Estos estudios, muestran que el poder de un Estado no equivale directamente a la capacidad que permite a un EM conseguir su preferencia política en las negociaciones. Existen otras variables que intervienen y que interactúan para reforzar o disminuir el valor del poder de los actores a la hora de conseguir sus objetivos políticos.

Este concepto de poder es congruente con el concepto de Hart (1976) sobre el control de los acontecimientos y los resultados políticos. Sin embargo, este enfoque es proclive a ser malinterpretado en la medida en que el poder que un actor posee antes de que las interacciones comiencen –en este documento lo llamamos “poder *a priori*”– y los mecanismos que permiten a los actores ganar poder durante las negociaciones –lo que llamamos “poder en el proceso”– son distintos tipos de poder y no sabemos el papel que cada uno desempeña. Los diversos tipos de poder pueden ser clasificados en una de las dos categorías. Para poder profundizar sobre todo ello, a continuación se lleva a cabo un estudio sistemático sobre ambos conceptos aplicados a la capacidad que tienen los EM en la UE.

### **(3) Instrumentos de poder e influencia *a priori* de los Estados miembros**

El concepto de poder *a priori* fue introducido por Jason Barr y Francesco Passarelli (2009) en el contexto del valor del Índice Shapley Shubik (véase la Figura 3). Sin embargo, esta idea se puede ampliar a otras fuentes de poder que pueden incluir fuentes de poder institucional, estructural o individual, que también han sido mencionadas por algunos autores (véase Arregui, 2008, y Tallberg, 2008).

#### ***(3.1) Poder estructural de los Estados miembros***

Las fuentes de poder de los Estados siguen una lógica realista. No tienen la misma aplicabilidad ni son igual de efectivas en los diversos asuntos políticos. Estados relativamente poderosos pueden permitirse tener posiciones políticas fuertes y/o tenaces en más temas que los Estados más débiles. Estos deben centrarse en los asuntos esenciales para sus intereses y de esta forma utilizar sus capacidades limitadas de manera efectiva. En concreto, las fuentes de poder de los Estados consisten tanto en poder duro (fuerza militar, económica y tamaño de la población) como en poder blando (atractivo cultural, capacidad de liderazgo, capital humano, etc).

La capacidad económica de los Estados es una fuente importante de poder dado que el proceso de integración económica es la lógica que subyace al proceso de integración europeo. Una economía nacional fuerte que además esté bien integrada en el mercado internacional y global le permitirá a un Estado adoptar diferentes tipos de presiones económicas sobre otro Estado en casos de desacuerdo en un tema determinado. Además, los niveles de desarrollo tecnológico y educativo también pueden afectar los recursos y las capacidades de un país en el proceso de negociación. Estos factores pueden, por ejemplo, hacer a un Estado menos dependiente de recursos económicos e incrementar su capacidad a la hora de adoptar posiciones cambiantes. Tallberg (2008) añade la estabilidad política como fuente de poder de los Estados en la UE. La estabilidad política acentúa la predictibilidad de las preferencias y de la posición negociadora de un Estado y, por tanto, proporciona una condición previa necesaria para que exista una cooperación duradera y estable con otros Estados. La estabilidad política también puede desembocar en más consistencia, rendimiento de cuentas e, incluso, en mayores capacidades administrativas. La capacidad administrativa aumenta el potencial cuantitativo y cualitativo de un Estado a la hora de tratar asuntos complejos en varias esferas políticas al mismo tiempo. Esto tiene gran importancia en el contexto de la política europea. La capacidad administrativa también depende de la organización política dentro del Estado.<sup>2</sup> Una administración altamente capacitada puede recolectar información compleja, construir redes con otras administraciones extranjeras y proporcionar un alto nivel de *expertise*. Este puede ser un aspecto

---

<sup>2</sup> Bailer (2004) argumenta que una razón por la que los negociadores británicos tienen más éxito que los alemanes es la coherencia administrativa en el Reino Unido debida, a su vez, a la estructura estatal unificada sin fuertes actores regionales y el gobierno en un solo partido.

clave a la hora de tener éxito en una negociación. Es más, la capacidad de una administración también se traduce en la selección de un equipo de negociación con todo tipo de habilidades negociadoras, incluyendo si fuera necesario, por ejemplo, expertos externos. Los mecanismos de selección de expertos y el nivel de cualificación de los candidatos disponibles también son factores importantes. Los Estados miembros que pueden formar bien a sus equipos de expertos, negociadores y funcionarios públicos pueden disponer de una mayor capacidad de *expertise* en la medida en que puedan tratar un mayor número de temas y con más profundidad.

El nivel de información y conocimiento que un actor pueda tener sobre las preferencias reales, las posiciones de negociación y los consensos mínimos que puedan aceptar otros actores, ayudarán a reforzar el poder de negociación de un actor, ya que le permitiría escoger una estrategia de negociación que le pueda llevar a maximizar su posición política. Sin embargo, los niveles de asimetría en la información entre los representantes de los EM son relativamente pequeños en las instituciones de la UE. Esto es así porque los representantes de los Estados y los funcionarios públicos mantienen encuentros regulares y conocen bien las preferencias del resto de actores. Sin embargo, en algunas ocasiones estas pequeñas diferencias pueden ser determinantes a la hora de conseguir o no éxito en el proceso de negociación.

La institucionalización de las reuniones de los representantes de los distintos Estados puede ayudar a mejorar la cooperación en la medida en que los actores lleguen a conocerse bien y hayan generado altos niveles de confianza. La deslealtad y el incumplimiento son estrategias poco atractivas dentro de un contexto de confianza negociadora entre los distintos EM. Esto es así porque al ser un juego continuo en el tiempo, si un actor pierde la credibilidad, pierde en gran medida su capacidad de influencia, ya que nadie querrá pactar o hacer una coalición con dicho actor.

Los mecanismos de cooperación se manifiestan también en forma de coaliciones entre diversos actores y grupos de actores en escenarios (formales e informales) del Consejo y se ha vuelto más importante tras las diversas ampliaciones de la UE y la instauración de las normas de votación por mayoría cualificada. Daniel Naurin (2007), Naurin y Thomson (2009) y Frank M. Häge y Naurin (2013) han descrito los contactos informales institucionalizados de las negociaciones (en el Consejo) como un proceso de construcción de redes. A través de las redes, unos actores ejercen influencia sobre otros con la voluntad de influir (en primer lugar) sobre la posición política, y después sobre el comportamiento de voto. Las redes estructuran los vínculos y las conexiones entre los distintos actores. Estas redes facilitan o dificultan el margen de actuación de los EM y, por tanto, inciden directamente en su poder de negociación. Tal y como apuntan Naurin y Thomson (2009, p. 2) “Las preferencias de los actores, el comportamiento y el poder no son sólo funciones de sus atributos personales y de sus capacidades reales, sino que también lo son las

relaciones de su red de actores. La estructura de la red, por tanto, condiciona los resultados políticos”.

Alasdair R. Young (2010, p. 54) explica el concepto de redes como un conjunto de actores que están inter-conectados entre sí a través de niveles variables en la dependencia de recursos. La forma más débilmente integrada son las redes temáticas. Dentro de estos grupos, los actores comparten información y conocimiento sobre un mismo tema (estas suelen ser redes abiertas e inestables). Por otro lado, las redes más integradas son las que se denominan comunidades políticas y estas son redes altamente integradas, disponen de un número de miembros bastante estable, son redes cerradas y los miembros son altamente interdependientes entre sí.

Dentro de las redes de actores, los Estados que tienen acceso a otros Estados e influyen en su comportamiento pueden ganar capital de redes. Esto viene determinado, de acuerdo a Naurin (2007), por la cantidad y la calidad de los socios de la red. Algunos actores son suficientemente poderosos como para adquirir una posición central en la red; otros actores pueden ser socios deseados debido a sus capacidades de poder duro, blando o de poder formal (en la votación). Por tanto, el capital de una red puede ser una fuente para aumentar el poder de un actor en un determinado momento, o también puede ser el producto de otras fuentes de poder. Naurin (2007) ha confirmado la importancia de la confianza para el capital de redes: los países con mayores niveles de confianza interpersonal en la población general tienen, también, mayores niveles de capital de redes. Naurin (2007), Naurin y Thomson (2009) y Häge y Naurin (2013) muestran que las redes y el capital de redes son estables a través del tiempo (ampliaciones de la UE) e incluso a través de las distintas áreas políticas. En un primer momento, esto puede parecer sorprendente ya que la cooperación en el Consejo varía horizontalmente (a través de las distintas áreas políticas) y verticalmente (a través de la jerarquía que existe dentro del Consejo). Mientras que, aproximadamente, el 80% de los asuntos son negociados en el nivel más bajo del Consejo (los grupos de trabajo), un 10%-15% lo son en el nivel COREPER y un 5%-10% en el nivel ministerial (Bailer, 2010, p. 749).<sup>3</sup> Además, la frecuencia de las reuniones y la carga de trabajo difiere entre las diferentes áreas temáticas del Consejo (y, por tanto, también entre las respectivas estructuras subordinadas). Sin embargo, la estabilidad en las redes es plausible si consideramos que la confianza es el ingrediente más importante y que este es específico para cada actor.

Además de la confianza, las preferencias compartidas (por ejemplo, integracionista frente a no integracionista) o las identidades compartidas (la cultura, la lengua, las tradiciones, la historia) son factores que varían poco en el tiempo y que fomentan la cooperación. También puede incrementar la cooperación la fortaleza de las

---

<sup>3</sup> Estos datos varían entre autores. Wallace (2010) estima que son un 70% al nivel de los grupos de trabajo, 10%-15% en el COREPER y un 10%-15% en el nivel ministerial.

relaciones económicas entre dos EM. Todo ello lleva a incrementar el capital de redes de los distintos actores. Estos factores pueden crear líneas divisorias entre los EM y, con frecuencia, estructuran las negociaciones. Aunque empíricamente no se ha encontrado una estructura de conflicto espacial muy definida, algunas investigaciones sí que han identificado patrones de cooperación entre los diversos EM que les pueden facilitar formar parte de coaliciones ganadoras (Hosli, 1996; Winkler, 1998). Esto es, la cantidad y calidad de relaciones que establece un Estado con otro puede determinar que se produzca una mayor cooperación entre esos Estados y determinar el resultado de una negociación.

Los EM también pueden tener diferentes capacidades de red a través de las distintas áreas o sectores políticos. Esto es así debido a los diferentes *settings* de actores y de factores normativos y procedimentales que operan en los distintos ámbitos sectoriales de negociación en la UE. En este sentido, Naurin ha descubierto diferencias apreciables en el poder informal de los EM en distintos sectores políticos. Por ejemplo, Naurin (2007) señala que España tiene más capacidad informal en el proceso de toma de decisiones de la UE en políticas agrarias que en políticas económicas y más capacidad de influir en políticas económicas que en la política exterior de la Unión (véanse las pp. 8-11).

Las relaciones en las redes son asimétricas, pues los actores con más capacidades pueden tener más éxito a la hora de cambiar las posiciones políticas de otros actores. A la inversa es más difícil que suceda. Aunque no lo dicen explícitamente, Naurin y Thompson (2009) indican que el capital de redes puede servir tanto a la capacidad para influir sobre otros como para defenderse contra la influencia de otros. En este sentido, la variable *saliency* desempeña un papel importante: los actores que le dan mucha importancia a un tema tienen, habitualmente, más éxito a la hora de recabar el apoyo de las posiciones de otros actores de la red (Naurin y Thompson, 2009).

El capital de redes se puede utilizar para diversos objetivos: para movilizar a los actores de una misma red a la hora de realizar una amenaza creíble a otros actores, para manipular las preferencias de otros actores o para activar otros mecanismos informales (*log-rolling* –tráfico de votos– o *package deals*) que desemboquen en un resultado político deseado. Por tanto, el capital de redes del que disponen los EM se utiliza (con frecuencia) como un medio para conseguir determinados resultados políticos.

También es necesario tener presente que la cultura y/o los factores culturales pueden moldear la visión y la percepción de un EM sobre las decisiones que se han de adoptar así como sobre su capacidad política y administrativa. Todo ello puede ser relevante mediante la interacción de numerosos mecanismos

os causales.

### *(3.2) Poder institucional de los Estados miembros*

Las fuentes institucionales de poder tienen sus raíces teóricas en el enfoque institucionalista de la elección racional. Este incluye el derecho a dejar de formar parte de la UE o incluso el derecho de veto en algunas políticas. Esto otorga un amplio margen en las negociaciones del Consejo. Aunque sea poco utilizado en la práctica, el referéndum anunciado para 2017 en el Reino Unido sobre la continuación (o no) de este país en la UE es un hito sobre la amenaza de aplicar la opción de salida del club europeo.

El poder de veto solo se materializa en situaciones de voto por unanimidad. Bajo este régimen de voto, los Estados “grandes” y los “pequeños” tienen el mismo poder. No obstante, el uso del poder de veto tiene costes políticos asociados, como pérdida de credibilidad y de influencia (Tallberg, 2008). En los casos en los que se precisa de una mayoría cualificada, el poder de voto que ostenta cada EM es crucial para la votación de la decisión final sobre un tema, pero también tiene un fuerte impacto durante el proceso de negociación, ya que puede condicionar posibles alianzas y estrategias a desarrollar entre los distintos actores. Cada EM dispone de un número de votos, que está relacionado con el tamaño de su población. Sin embargo, el número de votos para cada EM ha sido asignado de forma individual sin seguir una lógica clara y los EM pequeños han sido favorecidos proporcionalmente a través de una proporcionalidad limitada.

El indicador más ampliamente utilizado a la hora de medir el poder institucional que tienen los distintos EM en el proceso decisorio del Consejo son los índices de poder formal. Los dos índices más utilizados son los índices Shapley-Shubik y Banzhaf. Lloyd S. Shapley y Martin Shubik (1954/1988) desarrollaron su índice para evaluar el poder de los distintos actores en el proceso legislativo. Definieron el poder como la probabilidad que tiene un actor de ser decisivo (un actor pivote) para el éxito de una coalición ganadora. Este actor pivote sería el actor clave y necesario para que una ley se pueda aprobar. Por tanto, el índice de poder Shapley-Shubik se refiere al número de votos que tiene un actor y que hace posible que pueda estar en una coalición ganadora. Para ello, este índice contabiliza el número de veces en el que un actor forma parte de una coalición ganadora teniendo en cuenta la distribución de poder y/o de los votos del resto de los actores (Antonakakis, Badinger y Reuter, 2014). El valor es, por tanto, una función del número de votos que ostenta cada actor en el proceso legislativo, así como de dónde reside el umbral de la mayoría cualificada. Como señalan Barr y Passarelli (2009, p. 340):

“El índice Shapley-Shubik es una medida de frecuencia relativa en la que un EM está en una posición de pivote, esto es, en la posición de transformar una coalición perdedora en una ganadora y donde todas las coaliciones posibles de los EM tienen las mismas posibilidades de ocurrir.”

John Banzhaf creó otro índice en 1965 contando las coaliciones ganadoras en las que un actor tiene el voto decisivo. La diferencia con el índice Shapley-Shubik es que el índice Banzhaf no pondera cada coalición por el número de veces en las que un actor podría ejercer su voto decisivo (Straffin, 1988). Ambos índices proporcionan valores diferentes y, por ello, debe de comprenderse bien el contexto antes de aplicar uno u otro.

El índice Shapley-Shubik es más aplicable en situaciones legislativas donde la construcción de coaliciones para alcanzar acuerdos políticos es una práctica habitual. Por el contrario, el índice Banzhaf es más aplicable donde no existen coaliciones y sólo se observan los votos de las decisiones finales (Straffin, 1988, p. 74).<sup>4</sup>

La importancia del poder de voto ha sido confirmada por diversos estudios (por ejemplo, Thomson, Stokman, Achen y König, 2006, y Schneider, Finke y Bailer, 2010). Nikolaus Antonakakis, Harald Badinger y Wolf Heinrich Reuter (2014) aportan una perspectiva detallada sobre el poder (formal) de voto de todos los EM de la UE desde 1958. También muestran los cambios en el poder de voto que han tenido lugar como consecuencia de cambios introducidos en el sistema de votación y/o debido a la ampliación de nuevos EM. En mayoría cualificada, que tras el Tratado de Lisboa, se aplica prácticamente en todas las áreas políticas, cada EM tiene asignado un número de votos. En mayoría cualificada también es necesario un umbral para que una ley pueda aprobarse (alrededor de un 70%). Esta ponderación será abolida en marzo de 2017 y reemplazada por un sistema de voto de doble mayoría: cada voto tendrá el mismo peso y la mayoría cualificada requerirá entonces un 55% de todos los EM (al menos 15) y que estos representen un 65% del total de la población europea. Entre el 1 de noviembre de 2014 y el 31 de marzo de 2017 se podría aplicar de manera transitoria el sistema de doble mayoría: el procedimiento de mayoría cualificada será utilizado bajo petición expresa.

Las Figuras 2 y 3 muestran los índices Banzhaf y Shapley-Shubik normalizados, extraídos de Antonakakis, Badinger y Reuter (2014).<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> El enfoque del poder de voto ha sido modificado por Stefan Napel y Mika Widgrén (2004; 2005), quienes basan su índice en las preferencias de los actores y en el comportamiento utilitario-maximizador.

<sup>5</sup> Para los cálculos del periodo transitorio de los 27 EM de Noviembre de 2014 a Marzo de 2017 (columna "EU27, doble mayoría de voto -DMV"), solo se muestran los resultados del régimen DMV. Los índices de poder para el QMV son los mismos que en el periodo anterior.

Los resultados de la inclusión de Croacia ("EU28, DMV") se basan en las proyecciones de población para 2015 y están limitados al DMV, ya que las ponderaciones del voto no se conocían en el momento de hacer los cálculos.

Los cálculos de posibles ampliaciones de la UE ("EU32, DMV") a los países candidatos Islandia, Macedonia, Montenegro y Turquía se basan en proyecciones de población para 2020.

Figura 2. Índice Banzhaf normalizada (en porcentaje) desde 1958 hasta 2017

	EC6	EC9	EC10	EC12	EU15	EU25	EU25	EU27, QMV	EU27, DMV	EU28, DMV	EU32, DMV
	1958- 72	1973- 80	1981- 85	1986- 94	1995- 4/2004	5/2004- 10/04	11/2004- 06	2007- 10/14	11/2014- 3/17	11/2014-	(2020)
Bélgica	14.29	9.15	8.20	6.66	5.87	4.14	3.91	3.68	2.94	2.73	2.38
Francia	23.81	16.72	15.77	12.87	11.16	7.60	8.57	7.78	8.40	9.47	7.91
Alemania	23.81	16.72	15.77	12.87	11.16	7.60	8.57	7.78	10.24	11.61	9.20
Italia	23.81	16.72	15.77	12.87	11.16	7.60	8.57	7.78	7.91	8.87	7.40
Luxemburgo	0.00	1.58	4.10	1.80	2.26	1.69	1.32	1.25	1.90	1.40	1.35
Países Bajos	14.29	9.15	8.20	6.66	5.87	4.14	4.23	3.97	3.49	3.44	2.90
Dinamarca		6.62	4.10	4.59	3.59	2.52	2.31	2.18	2.40	2.03	1.83
Irlanda		6.62	4.10	4.59	3.59	2.52	2.31	2.18	2.30	1.90	1.75
Reino Unido		16.72	15.77	12.87	11.16	7.60	8.57	7.78	8.16	9.18	7.75
Grecia			8.20	6.66	5.87	4.14	3.91	3.68	2.96	2.75	2.38
Portugal				6.66	5.87	4.14	3.91	3.68	2.89	2.66	2.30
España				10.89	9.24	6.36	8.13	7.42	6.24	6.81	6.02
Austria					4.79	3.38	3.27	3.09	2.67	2.38	2.10
Finlandia					3.59	2.52	2.31	2.18	2.38	2.01	1.82
Suecia					4.79	3.38	3.27	3.09	2.79	2.54	2.24
Chipre						1.69	1.32	1.25	1.93	1.44	1.37
República Checa						4.14	3.91	3.68	2.89	2.66	2.31
Estonia						2.52	1.32	1.25	2.06	1.60	1.49
Hungría						4.14	3.91	3.68	2.82	2.57	2.23
Letonia						2.52	1.32	1.25	2.06	1.60	1.49
Lituania						2.52	2.31	2.18	2.17	1.74	1.59
Malta						1.69	0.99	0.94	1.89	1.38	1.33
Polonia						6.36	8.13	7.42	5.69	5.61	5.26
Eslovaquia						2.52	2.31	2.18	2.38	2.02	1.82
Eslovenia						2.52	1.32	1.25	2.05	1.59	1.49
Bulgaria								3.09	2.56	2.25	1.96
Rumanía								4.26	3.91	3.99	3.25
Croacia										1.87	1.70
Islandia											1.32
Turquía											9.27
Macedonia											1.48
Montenegro											1.35

Fuente: Antonakakis, Badinger y Reuter (2014), p. 15.

Figura 3. Índice Shapley-Shubik (en porcentaje) desde 1958 hasta 2017

	EC6	EC9	EC10	EC12	EU15	EU25	EU25	EU27, QMV	EU27, DMV	EU28, DMV	EU32, DMV
	1958- 72	1973- 80	1981- 85	1986- 94	1995- 4/2004	5/2004- 10/04	11/2004- 06	2007- 10/14	11/2014- 3/17	11/2014-	(2020)
Bélgica	15.00	8.10	7.14	6.37	5.52	3.97	3.65	3.41	2.46	2.29	2.03
Francia	23.33	17.86	17.38	13.42	11.67	8.30	9.29	8.67	10.86	11.68	9.91
Alemania	23.33	17.86	17.38	13.42	11.67	8.30	9.29	8.67	13.74	14.90	11.95
Italia	23.33	17.86	17.38	13.42	11.67	8.30	9.29	8.67	10.07	10.78	9.13
Luxemburgo	0.00	0.95	3.02	1.18	2.07	1.57	1.19	1.10	1.09	0.70	0.70
Países Bajos	15.00	8.10	7.14	6.37	5.52	3.97	3.98	3.68	3.20	3.18	2.71
Dinamarca		5.71	3.02	4.26	3.53	2.34	2.10	1.96	1.73	1.45	1.32
Irlanda		5.71	3.02	4.26	3.53	2.34	2.10	1.96	1.60	1.30	1.21
Reino Unido		17.86	17.38	13.42	11.67	8.30	9.29	8.67	10.48	11.24	9.67
Grecia			7.14	6.37	5.52	3.97	3.65	3.41	2.48	2.33	2.02
Portugal				6.37	5.52	3.97	3.65	3.41	2.38	2.21	1.93
España				11.13	9.55	6.51	8.61	8.00	7.68	8.02	6.96
Austria					4.54	3.25	3.02	2.82	2.10	1.88	1.67
Finlandia					3.53	2.34	2.10	1.96	1.71	1.43	1.30
Suecia					4.54	3.25	3.02	2.82	2.26	2.07	1.85
Chipre						1.57	1.19	1.10	1.12	0.74	0.74
República Checa						3.97	3.65	3.41	2.38	2.21	1.94
Estonia						2.34	1.19	1.10	1.19	0.82	0.79
Hungría						3.97	3.65	3.41	2.29	2.10	1.83
Letonia						2.34	1.19	1.10	1.29	0.94	0.89
Lituania						2.34	2.10	1.96	1.43	1.10	1.01
Malta						1.57	0.89	0.82	1.07	0.68	0.68
Polonia						6.51	8.61	8.00	6.65	6.73	5.45
Eslovaquia						2.34	2.10	1.96	1.72	1.43	1.30
Eslovenia						2.34	1.19	1.10	1.28	0.93	0.89
Bulgaria								2.82	1.95	1.71	1.49
Rumanía								3.99	3.78	3.89	3.17
Croacia										1.26	1.15
Islandia											0.67
Turquía											12.07
Macedonia											0.88
Montenegro											0.71

Fuente: Antonakakis, Badinger y Reuter (2014), p. 16.

Ambas Figuras muestran en qué medida los países más grandes tienen mayor número de votos. La posición de los grandes EM como Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido ha cambiado muy poco. Con la introducción del régimen DMV, los EM más poderosos obtendrán todavía más poder ya que la desproporcionalidad se reducirá. La posible admisión de Turquía en el club podría introducir un cambio radical en el poder de voto en el Consejo, ya que este país se erigiría como el más poderoso, según los índices Banzhaf y Shapley-Shubik.

Los índices de poder de voto presentan ciertas limitaciones. A pesar de que el proceso de toma de decisiones dentro del Consejo se lleva a cabo por mayoría cualificada y el poder de voto que tienen los actores es uno de los elementos más importantes que inciden en su poder de negociación, este no tienen capacidad a la

hora de explicar las múltiples interacciones de los EM que tienen lugar antes de la votación real. De hecho, debido a la “cultura del consenso” que existe dentro del Consejo, muchos conflictos se resuelven antes de que se adopte una decisión formal, y esto significa que una mayoría de decisiones se adopten por unanimidad, incluidos muchos de los temas que se podrían haber adoptado por una mayoría cualificada (véase Arregui y Thomson, 2014). Sin embargo, la perspectiva de formar mayorías necesarias influye de un modo considerable en el comportamiento de los EM (a lo largo del proceso de negociación) a través de lo que la literatura denomina “voto en la sombra” (Miller, 2013, p. 4). Además, se ha de tener presente la relevancia que tienen los mecanismos informales y las instituciones que intervienen antes y durante el proceso de toma de decisiones en el Consejo. Todo ello puede limitar el valor de los índices del poder del voto.

Metodológicamente, los índices de poder también tienen algunas limitaciones. Por ejemplo, no tienen en cuenta el papel del Parlamento Europeo o de la Comisión Europea. Tampoco tienen en cuenta algunos procesos de votación distintos que tienen lugar en casos excepcionales. De hecho, los índices de poder no se pueden aplicar en las áreas políticas en las que todavía predomina la norma de unanimidad. Esto todavía sucede en política exterior, política de seguridad y en las políticas de cooperación policial y judicial.

Otra fuente de poder institucional durante el proceso de negociación y/o decisión es representar a la Presidencia rotatoria del Consejo. La Presidencia del Consejo rota cada seis meses, y formalmente desempeña funciones importantes como, por ejemplo, la función de organizar las reuniones, distribuir documentos de trabajo, revisar borradores, decidir las prioridades políticas en cada momento, mediar entre los EM o representar al Consejo en la fase final del proceso decisorio como pueden ser los triálogos.<sup>6</sup> El poder de la Presidencia es, sin embargo, un tema controvertido en la literatura. Hay quien argumenta que el cargo se limita a la tarea de fomentar una dinámica efectiva de trabajo dentro del Consejo. De acuerdo a Dewost, se le asigna “responsabilidad sin poder” (Dewost, 1984, p. 31, citado en Thomson, 2008, p. 595). Además, la brevedad del cargo de seis meses podría limitar las posibilidades de ejercer influencia.

Sin embargo, la Presidencia puede ejercer influencia de diversas maneras. El medio más importante que tiene en sus manos es el poder sobre la agenda legislativa –fundamentalmente dentro del Consejo, pero también en el proceso político más general–.<sup>7</sup> Esto puede suponer conducir el proceso político en una dirección determinada, al mismo tiempo que se asegura el interés de otros EM en relación a determinados temas. Todo ello puede llegar a tener un impacto en las

---

<sup>6</sup> El concepto de triálogos se refiere reuniones interinstitucionales de tipo informal entre los representantes de la Presidencia del Consejo, los de la Comisión y el relator del Parlamento. La importancia de tal interacción interinstitucional aumentó después del Tratado de Ámsterdam en 1999. Ello ha facilitado, según diversos estudios empíricos, que ahora se adopten “acuerdos tempranos”, en primera o en segunda lectura.

<sup>7</sup> El Consejo puede pedir a la Comisión que elabore nuevas propuestas legislativas sobre un asunto concreto.

fases iniciales del proceso político (Versluis, van Keulen y Stephenson, 2011). Además, debido a su posición “neutral” y de coordinación, la Presidencia dispone de información completa sobre las posiciones de negociación de todos los EM y puede incluso conocer los detalles y las estrategias de negociación implementadas por cada uno de ellos. Esta puede llegar a ser una ventaja de negociación de primer orden ya que dicha información puede capacitar al país que representa la Presidencia a formular propuestas políticas que están lo más cercanas posible a sus propias preferencias sin riesgo de fracasar en las negociaciones. Este conocimiento es importante para la gestión de todo el proceso decisorio ya que permite ajustar prioridades e introducir compromisos. Cuando se aplica el voto por mayoría cualificada (aunque habitualmente prevalezca la cultura del consenso), la Presidencia puede forjar una mayoría suficiente que apoye un determinado resultado político, excluyendo (si fuera necesario) a aquellos EM que estén más alejados de su posición política.

La Presidencia también puede influir en el ritmo de las decisiones a tomar. Tal y como Thomson (2008) argumenta, la Presidencia puede retrasar la toma de decisiones para disponer de más tiempo con el objeto de trabajar más su posición con respecto a la de los demás. La Presidencia puede influir también a la hora de decidir sobre un tema o si este se posterga a la siguiente Presidencia. Si las preferencias son divergentes, se podría dar el caso que la actual Presidencia prefiriera acelerar el proceso decisorio con el objeto de alcanzar un acuerdo durante su Presidencia o, por otro lado, si la Presidencia piensa que tendrá más recursos de negociación (por ejemplo, la Secretaría del Consejo) en un futuro podría postergar la negociación (Thomson, 2008).

El concepto de actores *relais* que ha surgido de la literatura de los triálogos también es útil para entender el poder de los actores en el Consejo. Los actores *relais* son aquellos que desempeñan una función intra e interinstitucional que los empodera pues controlan el flujo de información y las negociaciones estructurales (Brandsma, 2014). Bajo el procedimiento de codecisión, la Presidencia interactúa con el Parlamento; en los triálogos el poder de *relais* de la Presidencia todavía es mayor. La evidencia empírica sobre el poder de la Presidencia es ambigua. Thomson (2008, p. 607) muestra que el nivel de influencia de la Presidencia varía según la etapa del proceso político. En la etapa final, durante la adopción de una decisión, el actor que ostenta la Presidencia goza de una influencia mucho más significativa que el resto de países en el Consejo a la hora de persuadirlos en una determinada dirección política. Aunque el efecto de la Presidencia sea modesto, no se puede ignorar. Thomson (2008, p. 611) ilustra al actor que ostenta la Presidencia como un actor que posee “responsabilidad con poder”.

### *(3.3) Poder individual de los Estados miembros*

La fuente individual de poder de los actores ha sido minimizada en muchos estudios sobre el poder de negociación. Sin embargo, la habilidad de los negociadores individuales es un factor crucial. Esta habilidad y/o capacidad podría, por ejemplo,

compensar una posición débil en el proceso de negociación si al mismo tiempo un EM es capaz de enfatizar las capacidades estructurales que tiene y/o o compensarlas con una negociación inteligente. La habilidad individual de un EM también está relacionada con la capacidad de persuadir a otros actores. Esta concepción claramente cuestiona la exclusión de la persuasión dentro de las concepciones de poder que hace Hart (1976). Además, las habilidades de los actores de las representaciones permanentes en Bruselas pueden incluir características psicológicas, un profundo conocimiento de las mejores estrategias de negociación, pleno conocimiento sobre los contenidos que se están negociando (esto incluiría tanto conocimiento técnico sobre asuntos concretos como información completa sobre las preferencias, intensidad de las preferencias y capacidades del resto de los actores), además de un conocimiento exhaustivo sobre el marco institucional y las oportunidades y/o limitaciones que este puede ofrecer (Tallberg, 2008).

La experiencia negociadora y el nivel de información sobre las preferencias de las otras partes son, por tanto, aspectos clave. Los negociadores que tienen credibilidad entre sus colegas, que tienen capital político, y, por consiguiente, están bien integrados y conectados en redes políticas relevantes (formales e informales) pueden tener ventajas substanciales en el proceso de negociación y, de esta manera, ajustar su estrategia de negociación con éxito. Las características individuales de los negociadores todavía son más relevantes dentro de un contexto de negociaciones altamente institucionalizadas, como es el caso de la UE, donde los actores se conocen bien entre ellos (ya que interactúan de un modo cotidiano). En este contexto, los recursos de poder externo han perdido parte de su importancia y hay otra serie de factores, como los mencionados con anterioridad que pueden adquirir mayor relevancia. Además, la composición y el tamaño de la delegación de un EM también pueden tener un impacto sustantivo en el poder de negociación. Relacionado con lo anterior también puede ser relevante la intensidad y la calidad de las redes nacionales de actores que trabajan en las diversas instituciones europeas. Estas redes suelen funcionar como actores clave en los procesos de información de los EM. Habitualmente estas son coordinadas por las representaciones permanentes de los EM, sin embargo, existe una diferencia sustantiva en el nivel de coordinación y el sentido de estrategia de estas redes de “actores nacionales” entre EM.

#### **(4) Recursos de poder y capacidad de influencia de los Estados miembros durante el proceso de negociación y/o decisión**

El poder durante el proceso es (al menos en teoría) independiente del poder *a priori* y los actores pueden compensar sus limitaciones en la dimensión del poder *a priori* por medio de estrategias de negociación, mecanismos informales, etc. Estos mecanismos y estrategias que refuerzan el poder de negociación están disponibles para los actores en el corto plazo. El abanico de estrategias de negociación disponibles para los EM viene determinada, sin embargo, por las capacidades

relativas de que disponen. Un EM poderoso puede optar por una táctica de negociación “dura” y una posición de negociación más extrema. Sus capacidades le permiten coaccionar o presionar a otros EM como mecanismo para alcanzar sus objetivos y/o evitar posibles represalias de otros actores si un acuerdo falla. Dür y Mateo (2010, p. 684), argumentan que EM como Francia, Alemania y el Reino Unido, pueden ser más susceptibles de decantarse por tácticas de negociación duras que los EM más pequeños. Aunque también admiten que en algunas situaciones los actores “fuertes” no siempre necesitan jugar la baza del poder y confían en sus argumentos (es decir, una especie de poder blando), mientras que los EM relativamente pequeños pueden tener que recurrir a tácticas duras para salvaguardar sus intereses si se encuentran en una posición de negociación aislada. Las afinidades personales y culturales también juegan un papel relevante a la hora de generar procesos de poder informal que en ocasiones pueden ser importantes. Además, la cercanía cultural tiene un efecto directo sobre la elección de las tácticas de negociación y de los estilos diplomáticos que utilizan los distintos EM.

La “paradoja de la debilidad” puede resultar una estrategia útil en un momento determinado para un EM. En algunas ocasiones, los Estados invocan obstáculos o limitaciones domésticas dentro de una lógica de juego de dos niveles (Putnam, 1988). De este modo, los países menos poderosos pueden obtener concesiones importantes (en relación a los actores más poderosos) cuando son capaces de demostrar (de un modo convincente) que existe una gran oposición nacional a cualquier otro resultado de la negociación. Sin embargo, diversos estudios han encontrado resultados diferentes en relación a la efectividad de esta táctica. Por un lado, mientras que Schneider (2005) y Slapin (2006) afirman que esta estrategia de negociación aumenta de forma significativa el poder de negociación, Schneider, Finke y Bailer (2010) argumentan que los constreñimientos nacionales raramente son importantes para el poder de negociación.

De acuerdo a algunos estudios recientes, los EM que ponen un mayor relieve e interés en la negociación, generalmente obtienen más concesiones. Estos estudios argumentan que esto es particularmente cierto para los Estados que están altamente integrados y/o que muestran un mayor interés en el proceso de integración (Schneider, 2005). Además, Bailer (2004) y Schneider, Finke y Bailer (2010) también argumentan que la paciencia (a la hora de adoptar una decisión) es un activo importante en las negociaciones. En este sentido, señalan que los EM ansiosos por alcanzar un acuerdo tienen menos éxito negociador. Además, los EM que se plantean plazos más largos en el proceso de toma de decisiones no suelen optar por tácticas y/o estrategias duras de negociación, ya que temen que eso les pueda hacer fallar en las negociaciones (Dür y Mateo, 2010).

La posición política del conjunto de EM es una variable clave en el proceso de negociación. Bailer (2004), Arregui y Thomson (2009), y Barr y Passarelli (2009) argumentan que el poder de negociación de un EM depende en gran medida de la

localización de las preferencias de este Estado dentro de la distribución espaciales de las preferencias del resto de EM. En este sentido, la proximidad a los EM clave, por ejemplo, el que regula la agenda o los países con más poder formal (en la votación), se puede convertir en un activo relevante durante el proceso de negociación. Esto es así en la medida en que un EM importante puede tener mayores posibilidades de llegar a un compromiso e influir de este modo en la organización de la agenda política. Es más, la cercanía en las preferencias políticas fomenta la construcción de coaliciones *ad-hoc* durante las negociaciones (en ocasiones relativas tan sólo a una controversia). Las preferencias de los EM desempeñan, por tanto, un papel clave.

Los parecidos ideológicos entre las partes de la negociación también pueden facilitar procesos de cooperación y ayudar a conseguir resultados favorables. Bailer (2010) argumenta que los Estados más cercanos a la media ideológica de los EM suelen conseguir sus objetivos, ya que, por un lado, disponen de un mayor número de posibles socios a la hora de formar una coalición, y por otro lado, esto hace aumentar el potencial de una coalición. En la votación final las preferencias moderadas pueden resultar favorecidas y se puede ignorar más fácilmente a los *outliers* (véase Arregui y Thomson, 2009, y Arregui, 2015). Los estudios empíricos muestran como estos EM que adoptan posiciones extremas tienen menores probabilidades de éxito político (Arregui y Thomson, 2009; Arregui, 2015). Además, la cercanía o lejanía de las posiciones que defienden la Comisión y el PE también pueden ayudar a un EM a obtener un mayor (o menor) éxito a la hora de conseguir sus preferencias políticas. Por ejemplo, Arregui (2015) muestra como los EM que tienen una posición cercana a la posición de la Comisión Europea en temas financieros o regulativos tienen más probabilidades de éxito mientras que el Parlamento Europeo es un actor clave para alcanzar el éxito legislativo en temas relacionados con más o menos integración.

Las instituciones informales como la confianza mutua entre los actores y la credibilidad son también factores clave en un contexto de negociación en el que los diversos actores interactúan de un modo repetido. Dentro de un contexto familiar, caracterizado por la confianza mutua, es más factible que el comportamiento de los actores sea más flexible durante el proceso de negociación. Esto proporciona un terreno fértil para la creación de mecanismos informales en el proceso de toma de decisiones. Uno de esos mecanismos es el *log-rolling* (intercambio de posiciones políticas entre dos o más actores). Este mecanismo puede realzar significativamente el poder de negociación de algunos actores. Además, los otros actores en el proceso de negociación pueden mostrar una mayor tendencia al consenso debido a que en un corto espacio de tiempo se pueden encontrar en la situación de necesitar la cooperación de otros actores. El *log-rolling*, como su nombre indica, se refiere a un intercambio de posiciones políticas dentro del proceso de negociación. Los EM pueden estar dispuestos a cambiar de posición política en un asunto que no tenga prioridad para ellos a cambio de recibir concesiones de otros EM en estos asuntos que sí que tienen una prioridad. Para

que un *log-rolling* se pueda llevar a cabo se requieren dos condiciones previas. La primera es que los actores tengan preferencias diferentes en distintos temas que son objeto de una decisión. Esto permite que pueda haber un intercambio de posiciones. La segunda es que la intensidad de las preferencias en los temas de negociación sea diferente, pues esto permite que pueda tener lugar el favor en un asunto y la concesión en otro. Bueno de Mesquita y Stokman (1994) y Aksoy (2012) diferencian entre *log-rolling* dentro de la legislación (*within-legislation*) y a través de la legislación (*cross-legislation*). En el primero, el cambio de posición y la concesión tiene lugar dentro de la misma propuesta legislativa que se está negociando. En el segundo, el intercambio de posiciones se produce entre propuestas legislativas diferentes, que, en principio, no están relacionadas. Sin embargo, el intercambio de posiciones entre propuestas legislativas, aunque existe dentro del proceso de toma de decisiones de la UE, es más complicado que se pueda llevar a cabo debido a las diferentes configuraciones del Consejo entre las diferentes áreas políticas. Sin embargo, este proceso es relativamente común en el nivel de COREPER en el que los que negocian son los embajadores de las representaciones permanentes de los EM. En este contexto de negociación existen temas muy diversos encima de la mesa y es bastante frecuente la existencia de *log-rolling* entre diversas propuestas legislativas. Esto ayuda a desatascar la negociación en las propuestas que despiertan mayor controversia. El *vote-swapping* (o intercambio de votos entre actores) es un mecanismo similar. Un EM vota a favor de la preferencia de otro EM, quien a su vez, hará lo propio en otra votación. Sin embargo, el intercambio tanto de *log-rolling* como de *vote-swapping* puede ser en ocasiones problemático debido a que la lista de actores involucrados y de los compromisos adquiridos (entre ellos) puede cambiar con el tiempo. Cuando se ha concedido un “favor”, pero todavía no se ha devuelto, se “guarda” para futuras negociaciones en el llamado “banco de favores” (Heisenberg, 2005, p. 71). Aksoy (2012) ha descubierto que el *log-rolling* y el *vote-swapping* tienen más posibilidades de ser utilizados en un contexto en el que una decisión se adopta por unanimidad. En este contexto los EM disponen de una posición de negociación y/o de capacidad de veto más fuerte y, por tanto, es más fácil que se den este tipo de mecanismos. Por otro lado, y en gran medida como consecuencia de la existencia de estos mecanismos cooperativos, el proceso de toma de decisiones en la UE se ha caracterizado por la institucionalización del consenso en las votaciones que requieren una mayoría cualificada. Los *package deals* (acuerdos globales) funcionan de forma parecida: son asuntos que no se negocian y/o deciden uno a uno, sino que están interrelacionados. De este modo, poniendo sobre la mesa de negociación aspectos diversos así como los posibles cambios de posiciones y concesiones que los actores están dispuestos a ofrecer, incluso los asuntos más controvertidos pueden fructificar en un acuerdo. Esto no sucedería ni sería posible si se discutiesen los distintos temas por separado.

Con la ayuda de sus parlamentos nacionales, los EM también pueden conseguir más poder de negociación. La formalización del “diálogo Barroso” en el Tratado de Lisboa ha introducido el llamado *Early Warning Mechanism* (Mecanismo de Aviso Temprano), que autoriza a los parlamentos nacionales (PN) a comprobar la

conformidad de los temas que se negocian con el principio de subsidiariedad. Aunque en la literatura se ha calificado como de poco efectivo, este mecanismo ha supuesto *de facto* una mayor cooperación entre los PN. En este sentido, se ha establecido una red informal de representantes para el intercambio de información entre los PN con el objetivo de que cualquier EM pueda emitir una advertencia contra propuestas legislativas que puedan suponer un problema en términos de subsidiariedad o sobre cualquier otro aspecto que pueda inducir controversia. Más allá de la función de construir puentes entre los PN, los representantes de estos PN (RPN) están empezando a crear redes con las instituciones de la UE y participando en reuniones relevantes. Están interrelación entre los PN, el Parlamento Europeo y las Representaciones Nacionales Permanentes es crucial, y cada vez lo va ser más, tal y como lo demuestra el caso de Francia, donde los RPN no sólo tienen una oficina en París (dentro de la Asamblea Nacional Francesa) sino que también la tienen en el Parlamento Europeo y otra en la Representación Permanente Francesa. Los RPN, por tanto, tienen acceso a toda la información en relación con los Grupos de Trabajo del Consejo (Högenauer y Neuhold, 2013, p. 16). Por tanto, el fortalecimiento formal de los PN ha facilitado y está facilitando la influencia informal de los RPN, así como una coordinación parlamentaria horizontal entre los países.

## **(5) Conclusión**

Este documento ha tenido como objetivo construir un marco teórico y analítico sobre los conceptos de poder, capacidades e influencia de los Estados miembros en la UE. Se Argumenta que el poder o las capacidades de que dispone un actor en la arena europea es un factor determinante a la hora de conseguir las preferencias políticas que defienden los distintos Estados. El documento se ha centrado en las negociaciones y decisiones que tienen lugar dentro del Consejo de la UE.

El poder en la política europea contemporánea no implica un conflicto abierto entre Estados. Sin embargo, es una variable decisiva en cualquier aspecto de la política europea y mucho más específicamente en relación a los resultados políticos que se producen en el día a día de Bruselas. El poder en la UE se ejerce, sobre todo, a través de los procesos de negociación y de decisión que tienen lugar en cada una de las áreas en las que la UE legisla y/o adopta decisiones políticas. El poder es un concepto multiforme y versátil. Esto es cierto en cualquier contexto de política internacional, pero más si cabe en un contexto como el de la UE, un sistema político en construcción en el que ya existen patrones de interacción y cooperación muy institucionalizados e interiorizado por los diversos actores.

Las capacidades de negociación de los Estados miembros en la UE se alimentan de todas las dimensiones de poder: institucional, estructural, productivo o informal. Este documento ha diferenciado entre estos recursos de poder que tienen los Estados y que no varían en el tiempo (al menos, en el corto-medio plazo), y este otro tipo de recursos que los Estados exhiben sólo durante las negociaciones (de

naturaleza más informal) y que pueden ayudar a compensar las carencias que los Estados puedan tener en relación otras capacidades (las relativas a la primera categoría). Es más, los recursos del poder *a priori* se han desagregado en capacidades estructurales de los Estados, capacidades institucionales y capacidades individuales. Estas diferencias en los tipos de capacidad son una buena muestra de los constreñimientos a los que se enfrentan los EM a la hora de ejercer su influencia en el proceso político europeo.

Sin embargo, en la política de la UE que tiene lugar en el día a día de Bruselas, el poder o la capacidad de influencia de un determinado Estado emerge de manera vinculada a las capacidades que puedan tener e implementar otros EM. En este sentido, es clave tener en cuenta las capacidades que un EM pueda mostrar durante el proceso de negociación y/o decisión. Esto requiere llevar a cabo un profundo análisis a la hora de identificar y filtrar las capacidades que hace que un actor pueda ser un actor relevante y/o pivote que le facilite conseguir éxito en el proceso de negociación. Los datos sobre relaciones de poder que existen entre los EM que integran la UE son escasos y la información que existe sobre las relaciones de poder de los Estados europeos desagregados por áreas políticas es prácticamente inexistente.

Para concluir, la Figura 4 muestra a modo de resumen las principales fuentes de poder analizadas de un modo sistemático en este documento.

**Figura 4. Fuentes de poder de negociación**

<b>Fuentes de poder <i>a priori</i></b>		
<b>Capacidades de los Estados</b>	<b>Capacidades institucionales</b>	<b>Capacidades individuales</b>
Gasto militar	Derecho de salida	Características psicológicas
Tamaño de las fuerzas armadas	Poder de veto	Habilidades de persuasión
Estructura de las fuerzas armadas	Poder formal en la votación	Conocimiento e información sobre los contenidos
Disposición política a usar la fuerza	La Presidencia del Consejo. Capacidades: disposición de la agenda; ritmo de la toma de decisiones; ventajas información completa; actor <i>relais</i>	Conocimiento e información sobre los procesos y sobre los actores
Capacidad económica/PIB		Experiencia y capacidad negociadora
Integración en el Mercado global/vulnerabilidad económica		Integración en redes Confianza y credibilidad que un actor evoca frente a los otros
Desarrollo tecnológico		

Tamaño de la población	Estructura y composición de la delegación permanente
Características demográficas y fragmentación de la población (coherencia étnica y religiosa)	Tamaño de la delegación permanente
Nivel educativo	
Localización geoestratégica	
Disponibilidad de recursos naturales	
Habilidades de liderazgo político	
Poder blando: la cultura, la ideología y las instituciones políticas se usan para moldear las creencias, las preferencias y las percepciones en una escala global haciendo que otros actores quieran seguirte y se legitime tu liderazgo	
Estabilidad política	
Capacidad administrativa: para procesar información, para apoyar a la delegación, para elegir a un equipo de negociación preparado así como a expertos externos	
Nivel estatal de información sobre la posición de negociación de otros estados, así como de sus tácticas y estrategias de negociación	
Capital de redes: ganar acceso a las preferencias de otros y protegerse de la influencia de otros	
Nivel de confianza y credibilidad que se proyecta	
Normas que fomenten la cooperación	
Identidad que fomente la cooperación	
Cultura que fomente la cooperación	

Recursos de poder durante el proceso político de la UE
Posicionamiento: preferencias sobre resultados cercanas a otros actores poderosos; preferencias coincidentes que fomentan la cooperación con otros actores, como ideología de partido, etc.
<i>Salience</i>
Paradoja de la debilidad
Paciencia
Capacidad de construir coaliciones <i>ad-hoc</i> con actores que comparten preferencias
Compartir normas y códigos de cultura similares
Intercambio de posiciones/ <i>package deals</i>
Intercambio de votos
Cooperación entre Parlamentos Nacionales

Fuente: elaboración propia.

## Bibliografía

- Arregui, Javier (2008), "Shifting Policy Positions in the European Union", *European Journal of Political Research*, vol. 47, nº 6, pp. 852-875.
- Arregui, Javier (próxima aparición), "Determinants of Bargaining Satisfaction Across Policy Domains in the European Union Council of Ministers", *Journal of Common Market Studies*.
- Arregui, Javier, y Robert Thomson (2009), "States' Bargaining Success in the European Union", *Journal of European Public Policy*, vol. 16, nº 5, pp. 655-676.
- Arregui, Javier, y Robert Thomson (2014), "Domestic Adjustment Costs, Interdependencies and Dissent in the Council of the European Union", *European Journal of Political Research*, vol. 53, nº 4, pp. 692-708.
- Aksoy, Deniz (2012), "Institutional Arrangements and Logrolling: Evidence from the European Union", *American Journal of Political Science*, vol. 56, nº 3, pp. 538-552.
- Antonakakis, Nikolaus, Harald Badinger y Wolf Heinrich Reuter (2014), "From Rome to Lisbon and Beyond: Member States' Power, Efficiency, and Proportionality in the EU Council of Ministers", *Working Paper*, nº 175, Vienna University of Economics and Business, Department of Economics.

- Bailer, Stefanie (2004), "Bargaining Success in the European Union: The Impact of Exogenous and Endogenous Power Resources", *European Union Politics*, vol. 5, nº 1, pp. 99-123.
- Bailer, Stefanie (2010), "What factors determine bargaining power and success in EU negotiations?", *Journal of European Public Policy*, vol. 17, nº 5, pp. 743-757.
- Bailer, Stefanie (2011), "Bargaining Resources and Strategies in Climate Change Negotiations", Workshop Negotiating Climate Change, Center for Comparative and International Studies (CIS), Zurich.
- Barnett, Michael, y Raymond Duvall (2005), "Power in International Politics", *International Organization*, vol. 59, nº 1, pp. 39-75.
- Barr, Jason, y Francesco Passarelli (2009), "Who has the Power in the EU?", *Mathematical Social Sciences*, nº 57, pp. 339-366.
- Barry, Brian (1980), "Is It Better to Be Powerful or Lucky? Part 1", *Political Studies*, vol. XXVIII, nº 2, pp. 183-194.
- Brandsma, Gijs Jan (2014), "Mapping and Explaining Informal Trilogues", *paper prepared for the ECPR Standing Group on the EU Conference, 5-7/VI/2014, first preliminary version*, La Haya.
- Bueno de Mesquita, Bruce, y Frans Stokman (eds.) (1994), *European Community Decision Making*, Yale University Press, New Haven.
- Carr, Edward Hallett (1964), *The Twenty Year's Crisis, 1919-1939*, Harper and Row, Nueva York.
- Cross, James (2013), "Everyone's a winner (almost): bargaining success in the Council of Ministers of the European Union", *European Union Politics*, vol. 14, nº 1, pp. 70-94.
- Dahl, Robert A. (1957), "The Concept of Power", *Behavioral Science*, vol. 2, nº 3, pp. 201-215.
- Dewost, J.-L. (1984), "La Présidence dans le cadre institutionnel des Communautés Européennes", *Revue du Marché Commun*, nº 273, pp. 31-34.
- Dür, Andreas, y Gemma Mateo (2010), "Choosing a Bargaining Strategy in EU Negotiations: Power, Preferences, and Culture", *Journal of European Public Policy*, vol. 17, nº 5, pp. 680-693.

- Gerth, Hans Heinrich, y C. Wright Mills (eds.) (1958), *From Max Weber: Essays in Sociology*, Oxford University Press, Nueva York.
- Golub, J (2012), "How the European Union does not work: National Bargaining Success in the Council of Ministers", *Journal of European Public Policy*, vol. 19, nº 9, pp. 1294-1315.
- Häge, Frank M., y Daniel Naurin (2013), "The Effect of Codecision on Council Decision-Making: Informalization, Politicization and Power", *Journal of European Public Policy*, vol. 20, nº 7, pp. 953-971.
- Hart, Jeffrey (1976), "Three Approaches to the Measurement of Power in International Relations", *International Organization*, vol. 30, nº 2, pp. 289-305.
- Heisenberg, Dorothee (2005), "The Institution of 'Consensus' in the European Union: Formal Versus Informal Decision-Making in the Council", *European Journal of Political Research*, nº 44, pp. 65-90.
- Högenauer, Anna-Lena, y Christine Neuhold (2013), "National Parliaments after Lisbon: Administrations on the Rise?", *OPAL Online Paper Series 12/2013*.
- Hosli, Madelaine (1996), "Coalitions and Power: Effects of Qualified Majority Voting in the Council of the European Union", *Journal of Common Market Studies*, vol. 34, nº 2, pp. 255-73.
- McClory, Jonathan (2010), "The New Persuaders: An International Ranking of Soft Power", Institute for Government, Online Paper, [http://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/The%20new%20persuaders\\_0.pdf](http://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/The%20new%20persuaders_0.pdf).
- Miller, Vaughne (2013), "Voting Behaviour in the EU Council", House of Commons Library, Standard Note SN/IA/6646, <http://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=9&cad=rja&uact=8&ved=0CGIQFjAI&url=http%3A%2F%2Fwww.parliament.uk%2Fbriefing-papers%2F%2FSN06646.pdf&ei=FtdxVKCqHILfaJLpgcgD&usg=AFQjCNG1puMmjQaYDaRoAjAyl6D5-IHjBA&bvm=bv.80185997,d.d2s>, último acceso 21/XI/2014.
- Morgenthau, Hans J., Kenneth W. Thompson y W. David Clinton (1948), *Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace*, McGraw Hill, Boston.
- Napel, Stefan, y Mika Widgrén (2004), "Power Measurement as Sensitivity Analysis: A Unified Approach", *Journal of Theoretical Politics*, vol. 16, nº 4, pp. 517-538.

- Napel, Stefan, y Mika Widgrén (2005), "The Possibility of a Preference-Based Power Index", *Journal of Theoretical Politics*, vol. 17, nº 3, pp. 377-387.
- Naurin, Daniel (2007), "Network Capital and Cooperation Patterns in the Working Groups of the Council of the EU", *EUI Working Papers, RSCAS 2007/14*.
- Naurin, Daniel, y Robert Thomson (2009), "A Network Model of Decision Making Applied to the European Union", *QoG Working Paper Series 2009:3*.
- Nye, Joseph S., Jr. (1990), "Soft Power", *Foreign Policy*, nº 80, pp. 153-171.
- Putnam, R.D. (1988), "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games", *International Organization*, vol. 42, nº 3, pp. 427-460.
- Schneider, Gerald (2005), "Capacity and Concessions: Bargaining Power in Multilateral Negotiations", *Millenium: Journal of International Studies*, vol. 33, nº 3, pp. 665-689.
- Schneider, Gerald, Daniel Finke y Stefanie Bailer (2010), "Bargaining Power in the European Union: An Evaluation of Competing Game-Theoretic Models", *Political Studies*, nº 58, pp. 85-103.
- Shapley, Lloyd S., y Martin Shubik (1954/1988), "A Method for Evaluating the Distribution of Power in a Committee System", en Lloyd S. Shapley y Alvin E. Roth (eds.), *The Shapley Value*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 41-48.
- Slapin, Jonathan B. (2006), "Who Is Powerful? Examining Preferences and Testing Sources of Bargaining Strength at European Intergovernmental Conferences", *European Union Politics*, vol. 7, nº 1, pp. 51-76.
- Straffin, Philip D., Jr. (1988), "The Shapley-Shubik and Banzhaf Power Indices as Probabilities", en Lloyd S. Shapley y Alvin E. Roth (eds.), *The Shapley Value*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 71-81.
- Tallberg, Jonas (2008), "Bargaining Power in the European Council", *Journal of Common Market Studies*, vol. 46, nº 3, pp. 685-708.
- Thomson, Robert (2008), "The Council Presidency in the European Union: Responsibility with Power", *Journal of Common Market Studies*, vol. 46, nº 3, pp. 593-617.
- Thomson, Robert, Frans Stokman, Christopher Achen y Thomas König (eds.) (2006), *The European Union Decides*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Versluis, Esther, Mendeltje van Keulen y Paul Stephenson (2011), *Analyzing the European Union Policy Process*, Palgrave Macmillan, Hampshire.
- Weber, Max (1921/1980), *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*, 1, Halbband, Tübingen.
- Winkler, G.M (1998), “Coalition-Sensitive Voting Power in the Council of Ministers: The Case of Eastern Enlargement”, *Journal of Common Market Studies*, vol. 36, nº 2, pp. 391-404.
- Young, Alasdair R. (2010), “The European Policy Process in Comparative Perspective”, en Helen Wallace, Mark A. Pollack y Alasdair R. Young (eds.), *Policy-Making in the European Union*, 6ª edición, Oxford University Press, Oxford, pp. 45-68.