

# Una aproximación sociológica a la noción de convención social<sup>1</sup>

LUIS MIGUEL MILLER MOYA\*

**Resumen:** *El objetivo de este trabajo es reconstruir la noción sociológica de convención social. El artículo parte de la noción clásica de convención propuesta por Max Weber y profundiza en su carácter normativo definiéndola como un principio de acción aceptado por una colectividad. Dicho principio se sustenta sobre mecanismos de aprobación y desaprobación social que definen como apropiadas o inapropiadas las acciones, según el principio prescrito. Por último, se insiste en la diferencia analítica entre convenciones sociales y normas morales.*

**Abstract:** *The purpose of this paper is to provide reconstruction of the sociological notion of social convention. The article begins with the classic notion of convention put forward by Max Weber explains his normative nature, as a principle of action accepted by a collectivity. This principle is based on mechanisms of social approval and disapproval that define actions as being appropriate or inappropriate, depending on the prescribed principle. Finally, the paper stresses the analytical difference between social conventions and moral standards.*

**Palabras clave:** convención social, principio, acuerdo, norma moral, teoría sociológica, teoría económica.

**Key words:** social convention, principle, agreement, moral norm, sociological theory, economic theory.

## INTRODUCCIÓN

**A** pesar de que la noción de *convención social* parece encontrarse en el corazón mismo de la sociología, lo cierto es que en la actualidad los sociólogos no disponemos de una definición inequívoca y comúnmente aceptada de la misma. Entre los varios intentos de aproximación a la noción de convención presentes en la teoría sociológica

\*Nuffield College, Universidad de Oxford, New Road, OX1 1NF, Oxford, Reino Unido. Áreas de investigación: teoría de la elección racional, sociología analítica, sociología experimental, teoría sociológica. Tel.: +441865614991, Fax: +441865278621. Correo electrónico: <luis.miller@nuffield.ox.ac.uk>.

<sup>1</sup>Agradezco los comentarios de Fernando Aguiar, Andrés de Francisco y José Antonio Noguera, así como de dos evaluadores anónimos de la *Revista Mexicana de Sociología*. Además, este artículo se ha beneficiado de la concesión de un Proyecto I+D financiado por el Ministerio de Educación y Ciencia y el FEDER, con referencia SEJ2006-00959/SOCI.

contemporánea encontramos desde propuestas ancladas en la teoría de la elección racional (Coleman, 1990: 248) hasta intentos de aplicación de la filosofía pragmática y la sociología de Margaret Mead al estudio de las convenciones (Handel, 2003), pasando por toda una corriente heterogénea inspirada por la noción weberiana de convención (Batifoulier, 2001; Favereau y Lazega, 2002; Biggart y Beamish, 2003; Orléan, 2004). Por tanto, hasta cierto punto resultaría conveniente que a partir de tales propuestas los sociólogos tratáramos de acordar un modo de definir dicha noción.

Además de la necesaria homogeneización del marco conceptual propio del sociólogo, existe una segunda razón por la cual resulta ineludible abordar la noción sociológica de convención social. En los últimos años, y al amparo de la propuesta de definición de Lewis (1969), los teóricos económicos han alcanzado un consenso acerca de “su” noción de convención social, una noción económica de convención que poco tiene que ver con las propuestas de sociólogos clásicos como Tönnies (1909) y Weber (1968).

El objetivo de este trabajo es, por tanto, procurar una definición de convención social a partir de la propuesta original de Weber, desarrollándola con las herramientas de las modernas filosofía y sociología analíticas. Para ello, en el segundo apartado se aborda la definición de convención social manejada por los teóricos económicos y frente a la que reaccionarán tanto filósofos analíticos como sociólogos. En el tercero se presenta la propuesta original de Weber, así como su recepción por diferentes teóricos en las últimas dos décadas del siglo pasado. El cuarto apartado expone los principales componentes de nuestra propuesta de definición de convención social. El quinto resume dicha propuesta y concluye.

## LA TEORÍA ECONÓMICA Y LA CONVENCIÓN COMO REGULARIDAD DE COMPORTAMIENTO

A lo largo de las últimas tres décadas, un conjunto de filósofos analíticos y teóricos económicos han recuperado la noción de convención propuesta por el filósofo de la ilustración escocesa David Hume (1978; 1975).<sup>2</sup> Aunque no existe un consenso pleno entre estos teóricos sobre

<sup>2</sup> Véanse, entre otros, Lewis (1969), Schotter (1981), Sugden (1986, 1989, 1998), Skyrms (1996), Young (1993, 1996, 1998a, 1998b) y Binmore (1998, 2005).

la definición exacta de convención, todos estarían de acuerdo en al menos tres características básicas de la noción de convención: 1. una convención es una regularidad de hecho en el comportamiento social, 2. una convención es una regularidad de comportamiento arbitraria, y 3. una convención es una regularidad de comportamiento estable. A continuación se expone brevemente a qué se refieren estos teóricos con cada una de estas características.<sup>3</sup>

En primer lugar, una convención es una regularidad de hecho en el comportamiento de un determinado grupo debido a que implica la pauta de comportamiento realmente seguida por dicho grupo en una situación recurrente de interacción social (véanse, por ejemplo, Lewis, 1969: 42; Schotter, 1981: 10, y Young, 1996: 105). Por tanto, las convenciones son pautas de comportamiento empíricamente observables. Por ejemplo, saludar con un simple “buenos días” cuando uno llega al trabajo es la convención establecida en mi centro de trabajo, pero si me encuentro con un colega fuera del mismo la convención es “estrechar las manos” si el encuentro se produce entre dos hombres o “dar dos besos” si una de las dos partes es una mujer. En general, todas las regularidades de comportamiento relacionadas con los “buenos modales” son consideradas convenciones, ya que presuponen una regularidad de comportamiento predominante en una situación particular de interacción social. Pero las convenciones no sólo están relacionadas con la “educación” y el “civismo”, sino también con muchos otros aspectos sociales y económicos. Algunos ejemplos recurrentes de convenciones incluyen: adherirse a un determinado modo de vestir, usar una palabra con su significado convencional o multitud de aspectos relacionados con los mercados y la actividad económica, como los diferentes medios de intercambio, los estándares industriales o las reglas de contabilidad. Lo importante es que en todos estos casos la convención es una práctica habitual.

En segundo lugar, los teóricos económicos asumen que una convención es arbitraria en el sentido de suponer únicamente la puesta en práctica de una de las múltiples regularidades potenciales que podrían emerger en una situación recurrente de interacción social. Por ejemplo, Binmore (1994: 290) afirma: “Afortunadamente, las sociedades humanas

<sup>3</sup> En este apartado sólo se lleva a cabo una presentación bastante esquemática de las principales características de la noción de convención social manejada por los teóricos de juegos. Para una discusión más amplia sobre la misma, véase Miller (2008a).

tienen abundantes convenciones [...]. En puridad, estas convenciones son completamente arbitrarias. La gente no queda en el 'punto de reunión' de un aeropuerto porque piensa que allí la reunión será más placentera, sino porque es convencional hacerlo. Lo mismo se puede decir de otras convenciones como 'circular por la derecha' o 'poner cosas en orden alfabético'. Otras referencias explícitas al carácter arbitrario de las convenciones pueden ser encontradas en Lewis (1969: 70) y en Coleman (1990: 248), entre otros. En los términos de la teoría de juegos, esta arbitrariedad es capturada mediante la representación de una convención como una solución estable a un problema de coordinación; esto es, una convención supone sólo uno de los múltiples equilibrios propios de un juego de coordinación. Por lo tanto, por definición, siempre existe una regularidad de comportamiento alternativa a la convención establecida (Lewis, 1969: 68). Quizá la ilustración más clara de esta característica es conducir por el lado derecho o por el lado izquierdo de la carretera, según el país de residencia. Otros ejemplos podrían estar relacionados con los modos de vestir; por ejemplo, llevar prendas de color negro o blanco en un funeral.<sup>4</sup>

En tercer lugar, los teóricos económicos asumen que la convención es una regularidad estable de comportamiento. Aunque la mayoría de los teóricos mencionados anteriormente estarían de acuerdo con este enunciado, no todos están de acuerdo en el significado exacto del criterio de estabilidad. Así, mientras autores como Lewis (1969) justifican la estabilidad de las convenciones a través de la reconstrucción del proceso de razonamiento de aquellos implicados en la situación de interacción social en la que una convención particular emerge,<sup>5</sup> otros como Sugden

<sup>4</sup> Las convenciones son arbitrarias en el sentido de no ser necesarias, como arbitrarias son las normas legales o la propia moral de cada grupo social. Por tanto, a pesar de lo que parece deducirse de buena parte de la teoría económica que se ha preocupado de las convenciones, la arbitrariedad no es una característica distintiva de las mismas. En todo caso, podríamos decir que las convenciones tienen un *rango limitado de arbitrariedad*, en el sentido de que, aunque podemos imaginar convenciones alternativas a una convención establecida, su número no suele ser ilimitado. Así, la convención alternativa a "conducir por la derecha" sería "conducir por la izquierda", la alternativa al saludo mediante dos besos en España sería la convención de dar tres besos en Francia o la de dar uno en Estados Unidos. Por tanto, afirmar, como hace Binmore, que las convenciones son "completamente arbitrarias" tampoco parece lo más correcto. Véase Miller (2007b: 31-37), para una elaboración más detallada de este argumento.

<sup>5</sup> Este tipo de argumentación enfatiza la idea de que las convenciones se refuerzan a sí mismas (*self-enforcing character*). Para una discusión reciente en torno a dicho argumento, véase Cubitt y Sugden (2003).

(1986; 1989) basan su explicación en el desarrollo de disposiciones de comportamiento a través de un proceso adaptativo que tarde o temprano conduce a los individuos a coordinarse en una convención concreta. Esta última interpretación ha llevado a un buen número de teóricos de juegos a definir una convención como una combinación de estrategias evolutivamente estables. Por ejemplo, Sugden (1986: 32) define una convención como “cualquier equilibrio en un juego que tiene dos o más equilibrios estables”.

Aunque, como hemos señalado anteriormente, existen diferencias de matiz entre las definiciones aportadas por este conjunto de teóricos, el acuerdo sobre las características básicas que definen una convención social permite aplicar a estos teóricos dicho concepto tanto en sus modelos teóricos como en distintas aplicaciones empíricas de éstos.<sup>6</sup>

#### LA REACCIÓN NORMATIVA A LA DEFINICIÓN ESTRATÉGICA DE CONVENCION

##### *Una vuelta a la definición weberiana de convención*

En 1989, dos décadas después de la publicación de la influyente obra de Lewis (1969) —precursora de la noción de convención manejada por los teóricos de juegos—, se produjeron dos hechos importantes en la historia moderna del concepto de convención social. Por una parte, la filósofa Margaret Gilbert publicó su libro *On Social Facts*, cuyo capítulo sexto está dedicado a realizar una crítica de la propuesta de Lewis, en primer lugar, y a la reconstrucción de una noción de convención social anclada en los fundamentos metodológicos de Max Weber, en segundo. La referencia al concepto de convención en Weber se hace explícita en la primera página de este capítulo sexto (Gilbert, 1989: 315). Por otra parte, en ese mismo año un grupo de sociólogos y economistas franceses,

<sup>6</sup> No todos los economistas estarían de acuerdo con esta afirmación y quizá necesite ser aclarada. La afirmación no tendría más problemas si sólo nos referimos a la corriente principal de la economía contemporánea (*Mainstream Economics*), fundamentada en los supuestos de la teoría de la elección racional y la teoría de juegos. Sin embargo, Latsis (2005, 2006) se refiere al precedente en el uso de una noción de convención bien distinta por autores como Keynes (1973: capítulo 12) o Veblen. El uso que estos clásicos del pensamiento económico dan al concepto de convención tiene poco que ver con las tres características mencionadas anteriormente. Para una interpretación reciente de la noción de convención en Keynes, véase Bibow, *et al.* (2005).

conocidos posteriormente como la Escuela Francesa de la Economía de las Convenciones, publican un número monográfico de la *Revue Economique* sobre “economía de las convenciones”. En éste se puede encontrar una introducción de carácter programático escrita por algunos de los autores más destacados de esta escuela, como Jean-Pierre Dupuy, François Eymard-Duverney, Oliver Favereau, André Orléan, Robert Salais y Laurent Thévenot (Dupuy *et al.*, 1989).<sup>7</sup> Este grupo de pensadores franceses comparte con Gilbert la crítica del concepto estratégico de convención desarrollado por Lewis y la propuesta de un concepto de convención social más cercano al ya desarrollado por Weber (1964).

La referencia explícita al concepto weberiano de convención no se reduce a estos autores. Por ejemplo, en un artículo reciente, Biggart y Beamish (2003) realizan un repaso a la noción sociológica de convención en el que también la enlazan con la propuesta de Weber. La coincidencia de diversos autores en su reivindicación del concepto weberiano de convención social hace que sea importante detenernos en los principales elementos de la propuesta que realiza el sociólogo alemán, para posteriormente reconstruir la noción sociológica de convención.

### *La propuesta original de Weber*

El término convención aparece en el capítulo “Conceptos sociológicos fundamentales” de *Economía y sociedad*, específicamente en el punto 6, en el que Weber presenta la distinción entre convención y derecho como los dos tipos ideales de orden legítimo. Antes de adentrarnos en la definición weberiana de convención, así como en las implicaciones teóricas de este concepto, vamos a detenernos brevemente en el contexto teórico en el que Weber propone su noción de convención. Weber introduce su concepto de convención en la discusión a propósito de la distinción entre la costumbre y el derecho presente en los filósofos del derecho y los sociólogos alemanes de principios del siglo XX. Entre los primeros cita a Jhering (1916) y Weigelin (1919), mientras que la referencia en sociología es Tönnies (1909). No es éste el lugar para profundizar en la influencia positiva de cada uno de estos autores sobre la noción de

<sup>7</sup> Aunque los argumentos defendidos por diferentes autores dentro de esta corriente son variados, tres compilaciones publicadas recientemente pueden dar una imagen bastante completa de lo que esta escuela de pensamiento supone. Se trata de Batifoulier (2001), Favereau y Lazega (2002) y Orléan (2004).

convención presentada por el propio Weber, pero le dedicaremos algunas líneas a la crítica que Weber realiza a la noción de convención propuesta en Stammler (1914). Dicha crítica coincide con la que determinados filósofos y sociólogos contemporáneos hacen a la noción de convención predominante en la teoría económica. Weber afirma:

Cuando Stammler pretende distinguir el derecho de la convención por el carácter enteramente “libre” de la sumisión en esta última, deja de estar de acuerdo con el uso corriente del lenguaje y ni siquiera es exacto en el caso de sus propios ejemplos. La observancia de la “convención” (en el sentido corriente de la palabra) —por ejemplo: del saludo en uso, del vestido conveniente, de los límites de forma y contenido en el trato humano— se exige muy seriamente al individuo como obligación o modelo y en modo alguno —como en la simple “costumbre” de preparar de cierta manera un plato culinario— se le deja a su libre elección. Una falta contra la convención (costumbre estamental) se sanciona con frecuencia con mucha más fuerza que la que pudiera alcanzar cualquier forma de coacción jurídica, por medio de las consecuencias eficaces y sensibles del boicot declarado por los demás miembros del propio estamento (Weber, 1964: 27).

El contenido de este extracto no puede estar más lejos de la noción de convención social defendida por los teóricos económicos contemporáneos. Primero, los individuos no siguen las convenciones libremente, sino que las cumplen como una obligación o como un modelo a seguir. Segundo, la trasgresión de la convención, al contrario de lo que ocurre con la costumbre, es penalizada por un “grupo de referencia” (estamento) del propio individuo. Llegados a este punto nos preguntamos: ¿cómo es posible que Weber introduzca un concepto de convención tan diametralmente distinto al de la tradición humeana? El propio Weber nos ofrece una posible respuesta en otra de sus críticas al trabajo de Stammler:

[En Stammler] se confunden la “regulación” normativa de una conducta mediante reglas, que de hecho son tratadas por una pluralidad de hombres como “debiendo valer”, con las regularidades efectivas de la conducta humana. Ambas cosas deben ser separadas con rigor conceptualmente (Weber, 1964: 264).

En otras palabras, una cosa son las regularidades que observamos en el comportamiento humano, y otra, conceptualmente distinta, la “regulación” normativa de éstas, por ejemplo mediante una convención.

Tal distinción puede también ser encontrada en los trabajos de algunos teóricos actuales. Por ejemplo, el filósofo alemán Hartmut Kliemt ha señalado lo siguiente con respecto a este asunto:

Las estructuras superficiales de las instituciones sociales se reflejan en la conciencia de los hombres. Debido a su fantasía y a su imaginación, los humanos tienen la capacidad de reinterpretar como estándares las regularidades institucionales observables y aceptarlas como razones de su propia acción. Pueden desarrollar en ellos mismos —y así lo hacen, por cierto continuamente— la disposición a seguir determinadas pautas del comportamiento regular, no sólo en virtud del cálculo individual o de intereses en el caso particular, sino porque aceptan las pautas correspondientes como razones independientes de su comportamiento. [...] Las instituciones surgidas son “bifrontes”. Poseen, por una parte, el carácter de regularidades de comportamiento determinadas por intereses, que surgen de las disposiciones de comportamiento. Por otra, estas regularidades son concebidas por los individuos también como estándares obligatorios o reglas y normas en sentido estricto. Desde el punto de vista terminológico, este segundo aspecto de las instituciones merece ser considerado por separado (Kliemt, 1986: 169).

Este carácter “bifronte” de las instituciones —entre las cuales podemos distinguir las convenciones sociales— es fundamental para entender la propuesta que aquí estamos realizando. Sobre todo para no confundir esas regularidades arbitrarias, indeterminadas y estables de comportamiento social a las que los teóricos económicos llaman convenciones, con la fuente de obligatoriedad de las mismas.

Para poner un último ejemplo del argumento weberiano, nos referiremos a una cita de Giner (1997: 89) en la que, como hacía Weber con Stammler y Kliemt con los teóricos de la elección racional más estándar, nos recuerda las limitaciones de un enfoque puramente voluntarista para dar cuenta tanto de las convenciones como de otras instituciones sociales. En este caso, Giner discute la propuesta de “individualismo institucionalista” de Agassi (1960). El fragmento concreto es el siguiente:

Agassi propone un “individualismo institucionalista”. Éste entendería la sociedad como un medio (componente objetivo) convencional (componente subjetivo) de coordinación de acciones individuales. Aunque Agassi da a la palabra “convencional” un sentido específico que se refiere al hecho de que los individuos optan por seguir (o no) ciertas pautas aceptadas de conducta,

[...] su tratamiento se inclina en demasía hacia una visión muy permisivista de las estructuras sociales. Bien está que las “instituciones puedan explicarse como medios impersonales de coordinación” —lo son—, pero ya es más dudoso que ello sea así porque “sean como actitudes que son aceptadas convencionalmente o por acuerdo” (Giner, 1997: 89).

Teniendo en cuenta los argumentos presentados, el primer elemento derivado de la definición weberiana de convención social es la presencia de cierta noción de obligatoriedad que acompaña a cada convención y no puede ser reducida a un conjunto de preferencias y expectativas acerca del comportamiento de los demás. Hecha esta primera aproximación intuitiva a la noción weberiana de convención, nos preguntamos: ¿qué entiende exactamente Max Weber por convención social?

Para Weber (1964: 27), la convención es un tipo de orden cuya “validez está garantizada externamente por la probabilidad de que, dentro de un determinado círculo de hombres, una conducta discordante habrá de tropezar con una (relativa) reprobación general y prácticamente sensible.” Las convenciones se ven reforzadas a medida que aumenta la probabilidad de la reprobación de una conducta contraria a la misma. Más adelante Weber completa la definición aportada anteriormente:

Convención debe llamarse a la “costumbre” que, dentro de un círculo de hombres, se considera como válida y que está garantizada por la reprobación de la conducta discordante. En contraposición al derecho (en el sentido que usamos esta palabra) falta el cuadro de personas especialmente dedicado a imponer su cumplimiento (Weber, 1964: 27).

De estas definiciones extraemos el segundo y tercer elemento de la definición de convención social de Weber. No sólo sabemos que las convenciones van acompañadas de cierta noción de obligatoriedad, sino también que esta obligatoriedad se deriva de la probabilidad de reprobación de la conducta discordante con la convención y que dicha reprobación no es realizada por un “cuadro de personas especializado”. Pero si, al contrario que en el derecho, no existe ese cuerpo de personas especializado en “castigar” a aquellos que se desvían de la norma legal, ¿quién ejerce ese papel de controlador en el caso de las convenciones? Con respecto a esto, Weber señala lo siguiente:

Para el concepto de “convención”, según lo entendemos, no es suficiente que una acción de una clase determinada sea “aprobada” por muchos individuos

y “desaprobada” la acción contraria, sino que se dé la probabilidad de una actitud semejante en un “medio específico” del actor, con lo cual, naturalmente, no se quiere significar un medio espacial. Esto es: debe darse alguna nota que limite el círculo de personas correspondientes que forman este “medio”, sea profesional, de parentesco, de vecindad, estamental, étnica, religiosa, política o de cualquier otra clase, y sea la pertenencia tan oscilante como se quiera (Weber, 1964: 262) .

En la convención, la reprobación de las conductas discordantes es una tarea realizada por un “medio específico del actor”, es decir, por un grupo de personas que, siendo también partícipes en la convención, penalizan a aquel individuo que se desvía de ella. Por ejemplo, cuando un adolescente se comporta de forma contraria a las convenciones imperantes en su entorno —relativas al lenguaje, el atuendo, los gustos, etc.— es su propio “grupo de pares” el que pone en marcha los mecanismos sancionadores oportunos para disciplinar a quien no se conforma con estas convenciones. Estas sanciones pueden ir desde una mirada sutil de desaprobación al “ostracismo social” (el “boicot declarado”, en palabras de Weber).<sup>8</sup>

Resumiendo lo anterior, las tres características fundamentales de la noción de convención en Weber son: 1. la presencia de cierta noción de obligatoriedad, 2. derivada de la aprobación o desaprobación por parte de los otros, 3. los cuales no suponen un grupo especializado de personas encargadas de administrar incentivos y sanciones, sino que pertenecen al “medio específico del actor.” Como una última forma de delimitar el concepto weberiano de convención social, nos detendremos a continuación en la distinción entre costumbre, derecho y convención, como medio para comprender dónde debemos establecer los límites conceptuales de esta última. Detengámonos un momento en el siguiente fragmento:

Por oposición a la convención y al derecho, la costumbre aparece como una norma no garantizada exteriormente y a la que de hecho se atiene el actor “voluntariamente”, ya sea “sin reflexión alguna” o por “comodidad”, ya por

<sup>8</sup> La importancia del “medio específico del actor” en el mantenimiento de las convenciones sociales ha llevado a algunos autores a destacar el “refuerzo de la identidad” como una de las motivaciones para seguir la convención. Refiriéndose a los teóricos de la identidad, Macy afirma: “El cumplimiento con las convenciones no está motivado por el cálculo instrumental del riesgo de ser castigado sino por una aportación emocional a la identidad que estas convenciones dibujan” (Macy, 1997: 431).

otros fundamentos cualesquiera, y cuyo probable cumplimiento en virtud de tales motivos puede esperar de otros hombres pertenecientes al mismo círculo. La costumbre, en este sentido, carece de “validez”; por nadie está exigido que se la tenga en cuenta. Naturalmente, el tránsito a la convención válida y al derecho es absolutamente fluido. Por doquier, lo que de hecho se viene haciendo es padre de lo que luego pretende validez (Weber, 1964: 24).

Así, la costumbre no requiere de validez y la adhesión a la misma no puede considerarse sujeta a coerción alguna. Por el contrario, los mecanismos de aprobación y desaprobación, los incentivos y las sanciones sociales, dotan a la convención y al derecho de validez. La diferencia entre estos dos últimos es la presencia de un cuerpo especializado de personas que administran las sanciones en el caso del derecho y su ausencia en el caso de la convención. Sobre la distinción entre costumbre y convención, Weber introduce el siguiente ejemplo:

Es costumbre hoy un determinado tipo de desayuno; pero jamás es obligatorio (excepto para los huéspedes de un hotel) y no siempre fue costumbre. Por el contrario, los modos de vestir, aunque nacieron como “costumbre”, son hoy, en gran medida, no sólo costumbre sino convención (Weber, 1964: 24).

### *La recepción de la noción weberiana de convención*

Como manifestamos en la introducción a este apartado, diversos autores y corrientes teóricas han ido más allá de la explicación de las convenciones sociales en los términos de la teoría de juegos, recurriendo a la noción weberiana de convención expuesta anteriormente.

Así, los teóricos de la Escuela Francesa de la Economía de las Convenciones, a los que ya nos referíamos, han señalado la necesidad de entender las convenciones sociales no sólo como reglas de comportamiento, sino también como modelos de evaluación que permiten la interpretación de dichas reglas. En este sentido, las convenciones cumplirían una doble función: por un lado, la de coordinar las acciones individuales —como bien han puesto de manifiesto los teóricos económicos—; por otro, la de coordinar los principios que sirven de marco interpretativo para la ejecución de las propias acciones. Así, emergen dos niveles en la definición de la convención: el nivel de los

principios, compuesto por un conjunto de principios normativos que otorga legitimidad a las acciones, y el nivel de las reglas convencionales, que responde al componente estratégico de las convenciones sociales.<sup>9</sup> Este segundo nivel ha sido explorado ampliamente por los teóricos de juegos y los de la elección racional en general. Sin embargo, hasta ahora poco se ha avanzado en la reconstrucción de los fundamentos teóricos del primero. De ello nos ocuparemos en este trabajo.

La autora que ha tratado de una forma más precisa el componente normativo de las convenciones sociales ha sido la filósofa Margaret Gilbert, quien, en una serie de artículos publicados a lo largo de la década de los ochenta, discute algunos de los aspectos más controvertidos de la noción de convención social como regularidad de comportamiento (especialmente la que procede de la obra de David Lewis, introducida anteriormente). Dichos trabajos culminaron en la publicación, en 1989, de su libro *On Social Facts*, cuyo capítulo sexto constituye la formulación más acabada de lo que aquí denominamos noción sociológica de convención.

Para Gilbert (1989: 337), una convención social no supone necesariamente una regularidad empíricamente observable en el comportamiento humano, sino más bien “un principio de acción aceptado conjuntamente, un fiat de grupo con respecto a cómo debe actuar uno en determinadas situaciones.” De forma intuitiva, y antes de adentrarnos en las especificaciones técnicas de la propuesta de Gilbert, diremos que si la noción de convención manejada por los teóricos económicos recomendaba seguir determinada pauta de comportamiento, debido a que constituía la práctica habitual en una situación social dada, la noción sociológica de convención recomienda seguir determinada pauta de comportamiento porque es lo que está prescrito para hacer en una situación social concreta. Eso sí, no hay que confundir el deber que implica la convención con el deber intrínseco propio de los principios morales. De esto nos ocuparemos más adelante.

Dedicaremos las próximas páginas a reconstruir idealmente los principales elementos de la noción de convención como principio propuesta por Gilbert. Paralelamente, discutiremos por qué la definición de convención aportada por la teoría de juegos necesita de esta segunda

<sup>9</sup> Batifoulier y Larquier (2001) han vinculado estos niveles con las tradiciones weberiana y humeana, respectivamente, en el estudio de las convenciones sociales.

consideración normativa para dar cuenta de toda la complejidad de las convenciones sociales.

#### UNA PROPUESTA DE DEFINICIÓN SOCIOLÓGICA DE CONVENCION

##### *La convención como principio*

La noción de principio empleada por Gilbert puede ser formulada del siguiente modo: “dondequiera que un miembro de [la población] *P* esté en la circunstancia *C*, él o ella va a realizar la acción *A*” (Gilbert, 1989: 373). De este modo, un principio actúa como un simple fiat, es decir, como lo que se supone que uno va a hacer en una situación social determinada. Según Gilbert, este principio, o fiat, es aceptado por una población de forma tácita y conjunta.

La aceptación de un principio normativo, o fiat, es tácita en tanto que no es necesario hacer explícito el principio en cuestión para que sea aceptado por la población que participa del mismo. De este modo, el principio *P* es de conocimiento común entre dicha población; en otras palabras, todo el mundo sabe que *P* es el principio que rige en la situación *S*, todo el mundo sabe que todo el mundo sabe que *P* es el principio que rige en la situación *S*, y así sucesivamente. Por tanto, aunque todo el mundo conozca el principio que regula determinada acción, su aceptación y el seguimiento de sus prescripciones pueden tener lugar sin que los miembros de la población en cuestión se lo comuniquen los unos a los otros. Es importante que tengamos clara la diferencia entre el supuesto de conocimiento común invocado por Gilbert (1989) y el utilizado por la teoría de juegos. La diferencia fundamental entre ambos es la presencia del lenguaje en el caso de Gilbert (1989). Así, no es necesario que los participantes en la convención tengan conocimiento común sobre el conjunto completo de elementos que componen una situación y de este modo deduzcan cuál es la convención establecida; lo importante es que sean capaces de reconocer el principio —conjunto de sentencias normativas que indican cuál es la acción que se va a emprender— que rige en una situación social determinada. Por tanto, en este caso, y al contrario de lo que ocurre en la tradición humeana, la convención no puede ser anterior al lenguaje; no puede ser anterior al acto verbal de reconocer, aunque sólo sea interiormente, el principio al que nos referimos.

Además, el principio es aceptado de manera conjunta en el sentido que queda expresado en la siguiente oración: “nosotros aceptamos el principio *P*, por tanto, en tanto que yo soy uno de nosotros, debo conformarme con el principio *P*.” Este segundo elemento supone una de las características definitorias de la noción de convención como principio formulada por Gilbert: la convención implica necesariamente un “nosotros”, es decir, la convención siempre hace referencia a una colectividad y no simplemente a una población.

Para evidenciar cuál es el mecanismo que se halla detrás de la noción de principio empleada por Gilbert, pensemos por un momento en un ejemplo concreto: la convención existente en España de vestir de negro en un funeral. Dicha convención podría ser formulada en los términos empleados por Gilbert del siguiente modo: “dondequiera que un español<sup>10</sup> se encuentre en un funeral, vestirá de negro.” Además, en tanto que en España lo aceptado es vestir de negro en un funeral, yo, como español, me conformo con vestir de negro en tal circunstancia. Aunque esto último puede resultar intuitivo, alguien podría preguntarse cuál es la base para dicha conformidad.

Desde un punto de vista lógico, si vestir de negro en un funeral es mi principio, entonces, desde mi propio punto de vista tengo una razón para conformarme con el mismo. Ahora bien, esto no quiere decir que, desde el punto de vista de los juicios de valor, yo considere que vestir de negro en un funeral goce de alguna bondad intrínseca. Tanto es así que, aunque pueden existir razones morales para conformarse con una convención, como ya avanzábamos anteriormente, los deberes de la convención no son por sí mismo deberes morales. En palabras de Gilbert (1989: 394), “las convenciones generan razones para actuar por su propia fuerza [...], sin apelar a consideraciones de valor intrínseco.” Por ahora nos conformamos con dejar abierta la puerta a la posible coexistencia de principios morales y convenciones sociales.<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Utilizamos el sustantivo “español” simplemente para hacer explícito el ámbito de referencia para la acción, sin perjuicio de que pudiera utilizarse cualquier otro ámbito donde exista tal convención.

<sup>11</sup> Por ejemplo, uno puede seguir la convención “vestir de negro en un funeral” tanto si considera que dicha convención es buena intrínsecamente como si piensa todo lo contrario. En el primero de los casos tiene una motivación intrínseca para seguir la convención; en el segundo puede seguirla simplemente por imitación, anticipando la desaprobación de las personas que le rodean o por cualquier otro motivo.

Recapitulando, la noción de convención de Gilbert está apoyada fundamentalmente en la existencia de un principio en el seno de una colectividad que indica cuál es el comportamiento apropiado en una situación social determinada. Así, en tanto que miembro de dicha colectividad, yo sigo tal principio. Esta caracterización permite, además, la existencia de cierta distancia personal con respecto al principio que uno sigue en la práctica. Incluso no hay que descartar el posible conflicto entre el principio seguido en el seno de la colectividad a la que uno pertenece y la valoración personal de dicho principio. Por ejemplo, uno puede considerar que la excesiva formalidad del lenguaje académico es contraproducente para el propio avance de la ciencia y, sin embargo, aceptar, como miembro de una institución científica, el conjunto de principios que regulan dicho lenguaje.

Hasta el momento sabemos que el principio al que hace referencia Gilbert es un principio tácito, referido a una colectividad, y no implica necesariamente bondad intrínseca alguna. Sin embargo, aún no hemos dicho nada acerca de la fuerza vinculante de dicha noción de convención. Para entender por qué un principio, tal y como ha sido formulado, tiene un carácter normativo recurriremos a la analogía entre principio y acuerdo utilizada por Gilbert.

### *Convenciones y acuerdos: el componente normativo de las convenciones sociales*

¿Qué implicaciones normativas tienen las convenciones sociales? Para los teóricos de juegos lo único que mantienen las convenciones sociales es su carácter individualmente óptimo, su condición de equilibrio. Sin embargo, al tratarse de regularidades arbitrarias e indeterminadas —en el sentido de que siempre existe al menos una regularidad de comportamiento alternativa— necesitamos de algo más para justificar por qué los individuos se conformaban con una regularidad y no con otra. Para responder a esta pregunta algunos autores han introducido lo que puede considerarse una “función cognitiva” de las convenciones sociales (Miller, 2008). Ésta, lejos de suponer una transformación en la función de utilidad de los actores, sólo sirve para indicar cuál de las regularidades individualmente óptimas es seguida de manera efectiva por los demás actores, contribuyendo de este modo a la solución del problema de coordinación a partir del cual la propia convención ha surgido. Esta

función cognitiva es totalmente congruente con la representación de las convenciones como el resultado de la “evolución social”. Así, los actores, a través de múltiples procesos de prueba y error, aprenden a coordinarse en aquella regularidad de comportamiento que acaba imponiéndose como la convención establecida en un medio social determinado.

El problema de esta primera aproximación al carácter normativo de las convenciones es que Gilbert (1989: 342) muestra convincentemente que “las convenciones sociales, concebidas intuitivamente, pueden cubrir situaciones de interacción que no suponen problemas [puros] de coordinación.” En este caso, la relación entre problemas puros de coordinación y convenciones sociales es más una cuestión empírica que teórica. El problema que plantea este hecho es que “si las convenciones sociales no tienen por qué cubrir lógicamente los problemas [puros] de coordinación, su necesario aspecto normativo puede ser difícilmente expuesto en los términos de dicha estructura subyacente” (Gilbert, 1989: 355). Como hemos visto, para Weber cuando uno se conforma con una convención no lo hace porque ésta suponga la regularidad de hecho en una situación de interacción social, ni porque esté en su interés hacerlo —no es una “situación de intereses”<sup>12</sup>—, sino principalmente porque su medio social aprueba dicha conducta y desapruueba la contraria. Este hecho separa radicalmente la versión económica de las convenciones —ligada a los problemas puros de coordinación— de la versión sociológica —construida sobre mecanismos de aprobación y desaprobación social. Además, la confusión entre ambas nociones de convención ha llevado a algunos equívocos que deberíamos evitar. Por ejemplo, el economista Robert Sugden (1989: 95) afirma que “El mecanismo que puede transformar las convenciones en normas es el deseo humano de ser aprobado por otros”. Si bien nada habría que objetar desde un punto de vista sociológico a la importancia de la “aprobación de los otros” en la emergencia y el mantenimiento de las regularidades de hecho en el comportamiento humano, no es necesario abandonar el concepto de convención por el de norma para captar este hecho —recordemos la definición de convención social de Weber. La noción sociológica de convención que estamos presentando no necesita

<sup>12</sup> De acuerdo con Weber (1964: 23), un “uso está determinado por una situación de intereses (‘condicionado por el interés’), cuando y en la medida que la existencia empírica de su probabilidad descansa únicamente en el hecho de que los individuos orienten racionalmente su acción con arreglo a fines por expectativas similares.”

llamarse de otra forma para reconocer un hecho evidente: la presencia de sutiles y no tan sutiles presiones sociales cruciales para el mantenimiento de las convenciones. Llegados a este punto, podríamos preguntarnos qué es exactamente lo que distingue el deber de la convención del deber de la norma moral. Un primer paso para responder a dicha pregunta es aclarar qué entendemos por norma, qué tipos de normas podemos encontrar y cuál es la línea que los separa de las convenciones sociales.

La distinción entre convención social y norma moral tiene fundamento en la creencia en valores de esta última, como el propio Weber nos aclara en el siguiente fragmento:

La sociología no tiene problema alguno respecto de las relaciones entre derechos, convención y “ética”. La norma moral se impone a la conducta humana por una determinada creencia en valores, pretendiendo aquella conducta el predicado “moralmente buena”, de igual manera que pretende el predicado de lo “bello” la que se mide por patrones estéticos. [...] Toda moral con “validez” efectiva —en el sentido de la sociología— suele estar garantizada ampliamente en forma convencional, o sea por la probabilidad de una reprobación de la trasgresión. Por otra parte, no todos los órdenes garantizados convencional o jurídicamente pretenden (o, por lo menos, no necesariamente) el carácter de normas morales [...]. Respecto a si una determinada representación normativa, dentro de un círculo de hombres, pertenece o no al dominio “moral” (en tal caso “simple” convención o “puro” derecho), es cosa que la sociología sólo puede decidir con arreglo a aquel concepto de lo “moral” que haya valido o valga en el círculo de hombres en cuestión. Por eso no caben afirmaciones de carácter más general sobre este problema (Weber, 1964: 29).

Sobre la afirmación de que todo orden moral suele estar sustentado por un orden convencional no diremos nada aquí. Sin embargo, la segunda afirmación por la que tanto la convención como el derecho no responden necesariamente a cuestiones morales es central para nuestro argumento, ya que establece una distinción clara entre convención y norma moral. Pero volvamos al ejemplo del atuendo propio de los funerales para aclarar este hecho. Nadie pondría en duda que la convención en España es vestir de negro en un funeral, aunque cada vez más personas se comportan de forma distinta. También parecen claros los mecanismos de desaprobación que se pueden desencadenar en determinados entornos. Sin embargo, no podríamos ser tan taxativos si lo que queremos poner de manifiesto

son las motivaciones que cada sujeto individual tiene para conformarse con dicho comportamiento. Así, una persona con fuertes creencias religiosas puede “vestir de negro” porque considera que su religión lo prescribe así. Otra persona puede considerar que “no vestir de negro” supone una falta de respeto a los participantes en el acto, por lo que considera que dicho acto “está mal”, añadiéndole de este modo una consideración moral. La motivación de otra persona puede ser simplemente evitar la desaprobación del resto. Por tanto, las motivaciones que se hallan detrás de la conformidad con una convención no pueden ser reducidas a motivaciones morales. Las convenciones no son normas morales.

Más complicada puede ser la distinción entre las convenciones sociales, del modo en el que Weber las conceptualiza, y las normas sociales, en el sentido en que este concepto ha sido utilizado por autores como Elster (1989), Coleman (1990), Hechter y Opp (2001) o Therborn (2002). Dado que ambos conceptos suponen una prescripción acerca de lo que tenemos que hacer, resulta crucial determinar cuál es la fuente de deber propia de las convenciones y qué las distingue de las normas sociales. Empleando la terminología de Coleman (1990: 266), lo que se tendría que demostrar es que la “realización efectiva” de las convenciones es diferente a la de las normas.<sup>13</sup> Pues bien, aunque este debate terminológico está lejos de quedar cerrado, y no es nuestro objetivo presente hacerlo, para evitar confusiones nominalistas innecesarias nuestra propuesta se ciñe completamente a la propuesta original de Weber. Éste, como hemos visto, distingue entre convención, derecho y norma moral; sin embargo, no considera explícitamente lo que con posterioridad ha sido denominado como norma social. No lo hace

<sup>13</sup> Se puede establecer una diferencia entre ambas respecto a lo que Coleman (1990: 241) denomina “condición de demanda” de las normas. Mientras que las normas sociales emergen a partir de situaciones denominadas dilemas sociales —donde puede ser identificado algún tipo de bien colectivo—, las convenciones emergen a partir de situaciones asimilables a problemas de coordinación. Estos problemas de coordinación no se reducen a los problemas puros de coordinación planteados por Lewis (1969), sino que en ellos se pueden identificar distintos niveles de coincidencia y conflicto de intereses. Esta distinción entre norma social y convención social, de acuerdo con la estructura de interacción que se halla en la base de la emergencia de cada una, ha sido adoptada plenamente por la teoría económica, donde las normas sociales resuelven problemas de cooperación, mientras que las convenciones sociales hacen lo propio con los problemas de coordinación. Sobre las diferencias analíticas entre considerar problemas de cooperación y problemas de coordinación, véase Miller (2007a).

porque para Weber el concepto de convención social incluye a todas aquellas normas sociales que no caen necesariamente en el terreno de la moral. Por tanto, en este artículo consideramos que toda norma social que no sea moral por necesidad será calificada de convención social. Aclarado esto, volvamos a la pregunta acerca de la fuente de obligatoriedad de las convenciones sociales.

Para aclarar en qué sentido las convenciones sociales implican obligatoriedad recurriremos a la analogía entre convención y acuerdo empleada por Gilbert (1989). Mediante esta analogía, Gilbert presenta los mecanismos que se hallan detrás de la noción de convención como principio. Así, “un acuerdo puede ser propiamente visto como una decisión conjunta sobre un determinado curso de acción” (Gilbert, 1989: 380), lo que implica que un acuerdo no puede deshacerse unilateralmente. Por ejemplo, si acuerdo con mi compañero de piso limpiarlo cada sábado y un determinado sábado decido no hacerlo, de ningún modo puedo aducir que el acuerdo es ahora otro, por lo menos no hasta que ambos acordemos que los términos que regulan nuestro acuerdo han sido cambiados conjuntamente. En un acuerdo “cada individuo tiene al menos una razón *prima facie* para conformarse” (Gilbert, 1989: 381). Esta razón no tiene que ver con que el curso de acción sea el que maximiza la utilidad individual, ni con que conformarse goce de un valor intrínseco, sino con el mero hecho de que se ha acordado hacerlo.

Gilbert alude a tres similitudes entre los conceptos de convención y acuerdo. En primer lugar, ambos fenómenos significan una pluralidad de sujetos. En segundo lugar, ambos implican obligaciones del mismo tipo. En tercer lugar, se puede establecer una analogía entre un acuerdo como una decisión conjunta y una convención como un principio aceptado conjuntamente. En este sentido concluye que “las convenciones y los acuerdos son fenómenos distintos, aunque análogos” (Gilbert, 1989: 382).

Como se deriva de todo lo anterior, la noción de convención social propuesta por Gilbert tiene que ver con la aceptación conjunta de un principio que prescribe cómo actuar en una situación determinada; un principio que comparte la mayoría de las características de un acuerdo. Quizá la diferencia más prominente entre convención como principio y acuerdo es el carácter tácito de la primera y el carácter explícito que generalmente tiene el segundo.

Aunque puede deducirse implícitamente de la propuesta de Gilbert que la aceptación tácita de un principio de acción conjunta deriva

obligaciones, esta autora no es muy explícita al respecto. De todos modos, esto no nos crea mayor problema. Si aceptamos seguir un principio que prescribe un comportamiento concreto para los miembros de un grupo, es evidente que cuando un miembro del grupo se desvía del mismo los demás miembros desapruban su conducta, intentando que el comportamiento del primero vuelva a ajustarse al principio en cuestión. Lo que más nos interesa de la propuesta de Gilbert, y lo que la aleja ciertamente de la propuesta de convención propia de la teoría económica, es que la existencia de un principio garantiza que los miembros del grupo puedan verbalizarlo, transmitirlo y aprenderlo, y pedir y rendir cuentas a propósito del cumplimiento del mismo. El siguiente fragmento correspondiente a un trabajo reciente de Biggart y Beamish muestra cómo la noción sociológica de convención manejada por estos autores está muy cerca de la formulación de la convención como principio normativo llevada a cabo por Gilbert:

Las convenciones —y conceptos relacionados como los hábitos, las costumbres, las rutinas y las prácticas estandarizadas— son nociones, a menudo tácitas pero también conscientes, que organizan y coordinan la acción de un modo predecible. Las convenciones son guías acordadas, aunque flexibles, para la interpretación y la interacción económica. Aunque son utilizadas por los individuos cuando compran, negocian y venden, las convenciones no residen en, y no son reducibles a, los individuos. Los teóricos de las convenciones explican el orden económico como un producto de actores socialmente informados que operan dentro de nociones colectivas acerca de lo que es posible, probable y plausible [...]. Las convenciones son plantillas compartidas para interpretar situaciones y diseñar cursos de acción de forma mutuamente comprensible que implican responsabilidad social, esto es, que proporcionan una base para el juicio acerca de lo apropiado que son los actos propios y ajenos. Así, las convenciones son medios de coordinación económica entre los actores que son esencialmente colectivos, sociales e incluso morales en su naturaleza (Biggart y Beamish, 2003: 444).

Por tanto, si los juicios que implican la presencia de normas morales responden a la dicotomía entre “lo bueno” y “lo malo”, los juicios que recurren a las convenciones responden a la dicotomía entre lo que es “apropiado” y lo que no lo es, y en este sentido algo es “apropiado” si se ajusta al comportamiento prescrito por una serie de principios aceptados tácitamente por una sociedad o, más concretamente, por los grupos sociales de los que se compone una sociedad.

## CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo ha sido reconstruir el tipo ideal de convención social propio de la teoría sociológica. Contrariamente a la noción de convención desarrollada por varios teóricos económicos contemporáneos a partir de las obras de los filósofos David Hume y David Lewis, cuando hablamos de noción sociológica de convención nos referimos a un principio normativo que prescribe una acción concreta en una situación de interacción social determinada. Este principio suele ir acompañado en la práctica por una regularidad de comportamiento, aunque la coexistencia entre ambos fenómenos no tiene por qué darse siempre.<sup>14</sup> Las características de este principio son las siguientes:

1. Se trata de un principio de acción aceptado de forma tácita y conjunta por una colectividad.
2. La fuente de obligatoriedad del mismo radica en la existencia de mecanismos de aprobación de los comportamientos que se ajustan al principio y de mecanismos de desaprobación de los comportamientos contrarios a éste.
3. La motivación que tienen los individuos para aprobar o desaprobar una acción de acuerdo con la convención existente está relacionada con la equiparación de la convención con un acuerdo tácito y, por tanto, la desviación de la convención desencadena una actitud similar a la resultante de la trasgresión de un acuerdo.
4. Mientras que las normas morales definen las conductas como “buenas” o “malas”, las convenciones definen las acciones como “apropiadas” o “inapropiadas”.

La caracterización de la noción sociológica de convención social ya presentada era el objetivo fundamental de este trabajo. Y para ello se ha realizado una contraposición, que a veces ha podido resultar excesiva, entre la definición de convención procedente de la teoría económica y la desarrollada en este artículo. El propósito de dicha contraposición ha sido fundamentalmente analítico y no es extraño que, a la hora de analizar situaciones empíricas concretas, ambas nociones resulten ser complementarias más que opuestas. El trabajo que todavía nos queda

<sup>14</sup> Sobre la interacción entre los componentes de regularidad y principio en la definición de convención social, ver Miller (2009).

por delante es el de integrar de manera adecuada ambas nociones. Del éxito de esta empresa dependerá en buena medida nuestra capacidad para entender en el futuro qué son y cómo operan las convenciones sociales.

## BIBLIOGRAFÍA

AGASSI, Joseph. "Methodological Individualism". *British Journal of Sociology*, 11 (3) (1960): 244-270.

BATIFOULIER, Philippe. *Théorie des conventions*. París: Economica, 2001.

BIBOW, Jorq, Paul Lewis y Jochen Runde. "Uncertainty, conventional behavior, and economic sociology". *American Journal of Economics and Sociology*, 64 (2) (2005): 507-532.

BIGGART, Nicole Woolsey, y Thomas D. Beamish. "The economic sociology of conventions: Habit, custom, practice, and routine in market order". *Annual Review of Sociology*, 29 (2003): 443-464.

BINMORE, Ken. *Teoría de juegos*. Madrid: McGraw Hill, 1994.

\_\_\_\_\_. *Just Playing. Game Theory and the Social Contract*. Cambridge (MA): The MIT Press, 1998.

\_\_\_\_\_. *Natural Justice*. Oxford: Oxford University Press, 2005.

COLEMAN, James S. *Foundations of Social Theory*. Cambridge (MA): Harvard University Press, 1990.

CUBITT, R.P., y R. Sugden. "Common knowledge, salience and convention: A reconstruction of David Lewis' Game Theory", *Economics and Philosophy*, 19, 2003: 175-210.

DUPUY, Jean Pierre, et al. "Introduction", *Revue Economique* 2 (1989): 141-145.

ELSTER, John. *The Cement of Society*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

FAVEREAU, Olivier y Emmanuel Lazega. *Conventions and Structures in Economic Organization*. Cheltenham: Edward Elgar, 2002.

GILBERT, Margaret. *On Social Facts*. Londres: Routledge, 1989.

- GINER, Salvador. "Intenciones humanas, estructuras sociales: para una lógica de la situación". En *Acción humana*, compilado por Manuel Cruz. Barcelona: Ariel, 1997.
- HANDEL, Warren. "Pragmatic conventions: A frame for a theory of action and interaction". *The Sociological Quarterly*, 44 (1) (2003): 133-157.
- HECHTER, Michael y Karl D. Opp. *Social Norms*. Nueva York: Russell Sage Foundation, 2001.
- HUME, David. *An Enquiry concerning the Principles of Morals*. Oxford: Oxford University Press, 1975 [1777].
- \_\_\_\_\_. *A Treatise on Human Nature*. Oxford: Oxford University Press, 1978 [1740].
- JHERING, Rudolf von. *Der Zweck im Recht (vol. II)*. Leipzig: Breitkopf & Härtel, 1916.
- KEYNES, John Maynard. "The general theory of employment, interest and money". *The Collected Writings of John Maynard Keynes (vol. VI)*. Londres: Macmillan, 1973.
- KLIEMT, Hartmut. *Las instituciones morales*. Barcelona: Editorial Alfa, 1986.
- LATSIS, John S. "Is there redemption for conventions?" *Cambridge Journal of Economics*, 29 (2005): 709-727.
- \_\_\_\_\_. "Convention and intersubjectivity: New developments in french economics". *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 36 (3) (2006): 255-277.
- LEWIS, David. *Conventions. A Philosophical Study*. Oxford: Basil Blackwell, 1969.
- MACY, Michael. "Identity, interest and emergent rationality". *Rationality and Society*, 9 (4) (1997): 427-448.
- MILLER, Luis M. "Coordinación y acción colectiva". *Revista Internacional de Sociología*, 46 (2007a): 161-183.
- \_\_\_\_\_. *Coordinación y convención. Un estudio teórico y experimental de la noción de convención social*. Madrid: Universidad Complutense, 2007b.
- \_\_\_\_\_. "Coordinación y convenciones". En *Economía, sociedad y teoría de juegos*, compilado por Fernando Aguiar y Julia Barragán. Madrid: McGraw-Hill, 2008.

- \_\_\_\_\_. “La noción de convención social. Una aproximación analítica”. *Papers. Revista de Sociología*, en prensa.
- ORLÉAN, André. *Analyse économique des conventions*. París: Quadrige/Presses Universitaires de France, 2004.
- SCHOTTER, A. *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.
- SKYRMS, B. *Evolution and the Social Contract*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
- STAMMLER, Rudolf. *Wirtschaft und Recht: Nach der Materialistischen Geschichtsauffassung; eine sozialphilosophische Untersuchung*. Leipzig: Veit, 1914.
- SUGDEN, Robert. *The Economics of Welfare, Rights and Co-operation*. Oxford: Basil Blackwell, 1986.
- \_\_\_\_\_. “Spontaneous Order”. *Journal of Economic Perspectives*, 3 (4) (1989): 85-97.
- \_\_\_\_\_. “Conventions”. En *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, compilado por Peter Newman. Albany: Macmillan, 1998.
- THERBORN, Goran. “Back to norms! On the scope and dynamics of norms and normative action”. *Current Sociology*, 50 (6) (2002): 863-880.
- TONNIES, Ferdinand. *Die Sitte*. Frankfurt am Main: Rütten & Loening, 1909.
- WEBER, Max. *Economía y sociedad*. Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1964 [1922].
- WEIGELIN, Ernst. *Sitte, Recht und Moral*. Leipzig: Walther Rothschild, 1919.
- YOUNG, H. Peyton. “The evolution of conventions”. *Econometrica*, 61 (1993): 57-84.
- \_\_\_\_\_. “The economics of convention”. *Journal of Economic Perspectives*, 10 (2) (1996): 105-122.
- \_\_\_\_\_. *Individual Strategy and the Social Structure: An Evolutionary Theory of Institutions*. Princeton: Princeton University Press, 1998a.

\_\_\_\_\_. "Social norms and economic welfare". *European Economic Review*,  
42 (1998b): 821-830.

Recibido: 18 de octubre de 2006.  
Aceptado: 11 de agosto de 2008.