

1606

**IESA**

**Instituto de Estudios Sociales Avanzados de Andalucía**  
Consejo Superior de Investigaciones Científicas / JUNTA DE ANDALUCÍA



**Documentos de Trabajo**

# **UNA APROXIMACIÓN SOCIOLÓGICA A LA NOCIÓN DE CONVENCION SOCIAL**

**LUIS MIGUEL MILLER MOYA**  
(IESA-CSIC, Córdoba)



**IESA WORKING PAPER SERIES**

[www.iesaa.csic.es](http://www.iesaa.csic.es)

# UNA APROXIMACION SOCIOLOGICA A LA NOCIÓN DE CONVENCION SOCIAL

## Resumen

El objetivo principal de este trabajo es reconstruir, desde un punto de vista analítico, la noción sociológica de convención social. Para ello, el artículo parte de la noción clásica de convención propuesta por Max Weber. A partir de ésta se profundiza en el carácter normativo de la convención, definiendo ésta como un principio de acción aceptado de forma tácita y conjunta por una colectividad. Dicho principio se sustenta sobre mecanismos de aprobación y desaprobación social que definen como apropiadas o desapropiadas las acciones, según éstas sigan o no el principio prescrito. Además, se insiste en la diferencia analítica entre convenciones sociales y normas morales.

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

## Abstract

The main aim of this paper is to develop, from an analytical viewpoint, the sociological notion of social convention. To this end, the article takes as a starting point the classic notion of convention proposed by Max Weber. Then the normative character of conventions is studied in depth, defining a convention as a tacit and jointly accepted principle of action. Such a principle is supported by mechanisms of approval and disapproval that define the actions as appropriate or inappropriate, in relation to the prescribed principle. Furthermore, the analytical distinction between social conventions and moral norms is stated.

Keywords: 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 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 homogenización del marco conceptual propio del sociólogo, existe una segunda razón por la que abordar la noción sociológica de convención social resulta ineludible. 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 Tonnies (1909) y Weber (1968 [1922]).

El objetivo de este trabajo es, por tanto, procurar una definición de convención social a partir de la propuesta original de Weber, desarrollando ésta con las herramientas de la moderna 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 y en el cuarto se aborda la recepción de ésta por diferentes teóricos de las últimas dos décadas del siglo pasado. El quinto y sexto apartados exponen los principales componentes de nuestra propuesta de definición de convención social. El séptimo resume dicha propuesta y concluye.

## **LA TEORÍA ECONÓMICA Y LA CONVENCION 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 [1740]; 1975 [1777])<sup>1</sup>. Aunque no existe un consenso pleno entre estos teóricos sobre la definición exacta de convención, todos están 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>2</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

---

<sup>1</sup> Ver, entre otros, Lewis (1969), Schotter (1981), Sugden (1986; 1989; 1998), Skyrms (1996), Young (1993; 1996; 1998a; 1998b) y Binmore (1998; 2005).

<sup>2</sup> A continuación 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, ver Miller (2006a; 2006b).

dicho grupo en una situación recurrente de interacción social (ver, 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 y “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, tales como los diferentes medios de intercambio, los estándares industriales o las reglas de contabilidad. Lo que es importante recordar es que en todos estos casos la convención es una práctica habitual.

En segundo lugar, estos teóricos 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 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). Quizás 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.

En tercer lugar, los teóricos económicos asumen que la convención es una regularidad estable de comportamiento. Aunque la mayoría de los teóricos mencionados anteriormente están 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 aquéllos implicados en la situación de interacción social en la que una convención particular emerge<sup>3</sup>, otros, como Sugden (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

---

<sup>3</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, ver Cubitt y Sugden (2003).

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>4</sup>.

## **LA REACCION NORMATIVA A LA DEFINICION ESTRATEGICA DE CONVENCION**

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

En el año 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

---

<sup>4</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 (2004; 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 poco tiene que ver con las tres características mencionadas anteriormente. Para una interpretación reciente de la noción de convención en Keynes, ver Bibow, Lewis y Runde (2005).

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)<sup>5</sup>. Por otra parte, en este mismo año, un grupo de sociólogos y economistas franceses, 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, tales como: Jean-Pierre Dupuy, François Eymard-Duvernay, Oliver Favereau, André Orléan, Robert Salais y Laurent Thévenot (Dupuy *et al*, 1989)<sup>6</sup>. Este grupo de pensadores franceses comparten 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 [1922]).

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 enlazan ésta 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

---

<sup>5</sup> Gilbert también hace referencia a la noción de convención en Weber en artículos anteriores a *On Social Facts* (ver, por ejemplo, Gilbert, 1983: 242).

<sup>6</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).



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 de “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 sociólogos alemanes de principios del siglo XX. Entre los primeros cita a Jhering (1916) y Weigelin (1919), mientras que la referencia sociológica es Tönnies (1909). No es éste el lugar para profundizar sobre la influencia positiva de cada uno de estos autores sobre la noción de convención presentada por el propio Weber. Por el contrario, sí que le dedicaremos algunas líneas a la crítica que Weber realiza a la noción de convención propuesta en Stammler (1914). Dicha crítica coincide con la crítica 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 [1922]: 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 [1922]: 264)

En otras palabras, que 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 con respecto a este asunto lo siguiente:

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 a 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.

Como un último ejemplo del argumento weberiano, nos referiremos a una cita de Giner (1997: 89) en la que, tal 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 de nuestro tipo ideal de *convención normativa*, derivado de la definición weberiana de convención social, es la *presencia de cierta noción de obligatoriedad que acompaña a cada convención y que 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; un 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 [1922]: 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 aquéllos 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 de 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 [1922]: 262)

La reprobación de las conductas discordantes es una tarea que, en la convención, es 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).

Resumiendo lo anterior, la 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 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 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 [1922]: 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 la ausencia de éste 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 [1922]: 24)

Una vez que hemos delimitado el uso que Weber hace del concepto de convención, el resto de este trabajo se dedicará a la reconstrucción ideal de la noción sociológica de convención social.

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

Como poníamos de manifiesto en la introducción de 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 como marco interpretativo para la ejecución de las propias acciones. Así, emergen dos niveles en la definición de la convención, a saber: 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>7</sup>. Este segundo nivel ha sido explorado ampliamente por los teóricos de juegos y teóricos 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. Ésta, 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)<sup>8</sup>. 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<sup>9</sup>.

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

---

<sup>7</sup> Batifoulier y Larquier (2001) han vinculado este primer y segundo nivel con las tradiciones weberiana y humeana, respectivamente, en el estudio de las convenciones sociales.

<sup>8</sup> Resulta sorprendente ver como el trabajo de Gilbert ha sido pasado por alto por la mayoría de los autores de la escuela francesa de la Economía de las Convenciones, a pesar de que ambos parten de una crítica similar al concepto de convención introducido por Lewis (1969). Mediante una comunicación personal, el sociólogo danés Soren Sommer Jagd, estudioso de esta escuela francesa nos indicaba que, hasta donde él conoce, sólo Orléan (2004) establece un vínculo explícito entre el trabajo de Gilbert y la citada escuela.

<sup>9</sup> En aras de la claridad expositiva, nuestro argumento en este punto seguirá, en general, el de Gilbert, sólo recurriendo a otras referencias de forma secundaria.



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 debido a que es lo que *está prescrito* 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 consideración normativa para dar cuenta de toda la complejidad de las convenciones sociales.

## **UNA PROPUESTA DE DEFINICION SOCIOLOGICA DE CONVENCION**

### **La convención como principio**

Dedicaremos este subapartado a delimitar el significado que tiene el término *principio* para Margaret Gilbert. 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 éste 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 forma 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. El concepto de colectividad

está relacionado con lo que Gilbert denomina “sujeto plural”, el cual queda definido del siguiente modo:

Recordar que para ser miembro de un sujeto plural, en el sentido que yo le doy, uno debe participar en una acción con algunos otros, donde ‘acción’ incluye tanto acciones en sentido estricto, como creencias, actitudes y otros atributos. Al explicar qué es participar en una acción estrictamente hablando, argumento que cada persona debe manifestar abiertamente un compromiso condicional de su voluntad en relación con un determinado fin, tal que si los otros hacen lo mismo, sus voluntades están comprometidas conjuntamente con tal fin. De este modo, constituyen el sujeto plural de este fin, y están dispuestos a participar en una acción, la persecución de su objetivo conjunto. (Gilbert, 1989: 357)

La noción de *sujeto plural* supone una de las aportaciones fundamentales de la filosofía de Margaret Gilbert, constituyendo el germen de sus discusiones posteriores en torno al concepto de *preferencia colectiva* (Gilbert, 2001). Sin embargo, para hacer evidente la importancia de las “colectividades” en la formulación de la noción de convención no es necesario recurrir al concepto de “sujeto plural” de Gilbert. Recordemos la referencia que hacía Weber en este sentido al “medio específico del actor” como el encargado de aprobar o desaprobar las conductas del propio actor. Dicho esto, volvamos a la noción de principio introducida por Gilbert.

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

---

<sup>10</sup> Utilizamos el calificativo “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.

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 goza 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<sup>11</sup>.” Por ahora nos conformamos con dejar abierta la puerta a la posible coexistencia entre principios morales y convenciones sociales<sup>12</sup>.

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

---

<sup>11</sup> Cuando Gilbert emplea aquí el concepto de *valor intrínseco* no está sino haciendo referencia a la noción de valor (*value*) omnipresente en la teoría sociológica.

<sup>12</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.

descartar el posible conflicto entre el principio seguido en el seno de la colectividad a la que uno pertenece y su 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 que 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 mantiene 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 como una “función cognitiva” de las convenciones sociales (ver Sacconi y Moretti, 2002; Miller, 2006a; 2006b). 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 forma 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>13</sup>” – sino principalmente porque su medio social aprueba dicha conducta y desapruueba la contraria<sup>14</sup>. Este hecho separa

---

<sup>13</sup> De acuerdo con Weber (1964[1922]: 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.”

<sup>14</sup> En realidad la aprobación o desaprobación del resto no es tan importante cuando nos referimos a problemas puros de coordinación, ya que la solución de éstos, en el lenguaje weberiano, coincide con una “situación de intereses.”

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 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 dicha pregunta es aclarar qué entendemos por norma, qué tipos de normas podemos encontrar y la línea que separa a éstas de las convenciones sociales.

La distinción entre convención social y norma moral se asienta en el 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 (si alguien no está convencido que pruebe a vestir de rojo en el próximo funeral al que asista). 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<sup>15</sup>. 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 Thernborn (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 que 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>16</sup>. Pues bien, aunque este debate terminológico

---

<sup>15</sup> Algunos autores incluyen también 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)

<sup>16</sup> Recordemos que 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 a 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

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 contempla explícitamente lo que con posterioridad ha sido denominado norma social. No lo hace porque para Weber el concepto de convención social incluye todas aquellas normas sociales que no caen necesariamente en el terreno de la moral. Por tanto, en este artículo, contemplamos que toda norma social que no sea moral por necesidad será calificada como 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 de nuevo a la propuesta de Gilbert (1989).

Para Gilbert (1989: 367), aunque no son lo mismo, “existe una analogía llamativa entre el ‘deber’ de una convención social [...] y el ‘deber’ de un acuerdo explícito.” Como ya hemos argumentado, en el contexto de las convenciones, la noción de deber implica que algo es lo que se supone que uno hace en una determinada situación. Es lo que Gilbert (1989: 369) denomina un “*casi-acuerdo* para participar en una práctica en cuestión.” Por tanto, una primera forma de aproximar el carácter normativo de las convenciones sería caracterizar a éstas como “normas de *casi-acuerdos*.” Como señala Gilbert (1989: 369-370), se pueden detectar al menos cinco virtudes en el hecho de considerar las convenciones sociales como “normas de *casi-acuerdos*”. En primer lugar, dicha caracterización “respeta una intuición básica sobre las convenciones: las partes de una convención deben creer que deben actuar

---

las diferencias analíticas entre considerar problemas de cooperación y problemas de coordinación, ver Miller (2007).

conforme a la convención.” En segundo lugar, “respeta el hecho de que las partes de una convención juzgarán que deben actuar de determinada manera, pudiendo ser sus juicios de deber caracterizados negativamente en el modo en el que han sido especificados.” En tercer lugar, “respeta la observación de que las partes de una convención consideran que estos juicios de deber tenían algún fundamento positivo.” En cuarto lugar, “esta explicación representa un posible desarrollo de la observación de que existe una analogía bastante fuerte entre los acuerdos y las convenciones sociales.” En quinto lugar, “respeta la idea de que las convenciones sociales pueden ser tácitas.”

Una vez que han sido presentadas las virtudes de esta aproximación, ¿cómo define exactamente Gilbert las convenciones como normas de casi-acuerdos? Lo hace del siguiente modo:

A grandes rasgos, existe una convención social en un grupo, de acuerdo con este punto de vista, cuando y sólo cuando es de conocimiento común en el grupo que la mayoría de la gente piensa que cualquier miembro del grupo debe hacer esto y lo otro en un contexto determinado, y que esto es así porque es de conocimiento común en el grupo que la mayoría de los miembros creen que los miembros del grupo deben hacer esto. (Gilbert, 1989: 370)

A pesar de que esta definición proporciona una aproximación bastante plausible al carácter normativo de las convenciones, Gilbert no cree que pueda ser considerada como definitiva, debido a que no garantiza la existencia de una colectividad. Así, esta aproximación viola la característica más importante de la noción de convención propuesta por Gilbert: toda convención debe estar referida a una colectividad. En este sentido, la autora afirma que “las convenciones sociales y los fenómenos relacionados están necesariamente anclados en los sujetos plurales” (Gilbert, 1989: 362).

Aunque la caracterización de las convenciones como normas de casi-acuerdos no sea definitiva, la analogía entre convención y acuerdo puede continuar arrojando luz sobre 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 limpiar el piso 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 implican 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 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<sup>17</sup>.

Aunque se puede deducir 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 desapruében 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, puedan transmitirlo y aprenderlo y puedan 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

---

<sup>17</sup> Latsis (2005: 718) critica el hecho de que Gilbert no logra establecer una diferencia clara entre las nociones de convención y de acuerdo. Sin entrar más en detalle, en este trabajo, al referirnos a la noción de convención como principio, nos referiremos a un tipo de principio tácito y no explícito, lo que nos aleja de la noción cotidiana de acuerdo.

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 los 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 realidad por una regularidad de comportamiento, aunque la coexistencia entre ambos fenómenos no tiene por qué darse siempre. 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 *fuerza 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 presentada más arriba 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 de extrañar que, a la hora de analizar situaciones empíricas concretas, ambas nociones resulten ser complementarias más que opuestas. El trabajo que todavía nos queda por delante es el de integrar de forma 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.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

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

Bibow, Jorq, Paul Lewis, y Jochen Runde. 2005. "Uncertainty, Conventional Behavior, and Economic Sociology". *American Journal of Economics and Sociology*, 64 (2): 507-532.

Biggart, Nicole Woolsey, y Thomas D. Beamish. 2003. "The Economic Sociology of Conventions: Habit, Custom, Practice, and Routine in Market Order". *Annual Review of Sociology*, 29: 443-464.

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

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

Binmore, Ken. 2005. *Natural Justice*. Oxford: Oxford University Press.

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

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

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

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

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



- Giner, Salvador. 1997. "Intenciones humanas, estructuras sociales: para una lógica de la situación". *Acción humana*. Compilado por Manuel Cruz. Barcelona: Ariel.
- Handel, Warren. 2003. "Pragmatic Conventions: A Frame for a Theory of Action and Interaction". *The Sociological Quarterly*, 44 (1): 133-157.
- Hechter, Michael, y Karl D. OPP. 2001. *Social Norms*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Hume, David. 1975 [1777]. *An Enquiry concerning the Principles of Morals*. Oxford: Oxford University Press.
- Hume, David. 1978 [1740]. *A Treatise on Human Nature*. Oxford: Oxford University Press.
- Jhering, Rudolf von. 1916. *Der Zweck im Recht* (vol. II). Leipzig: Breitkopf & Härtel.
- Keynes, John Maynard. 1973. "The General Theory of Employment, Interest and Money". *The Collected Writings of John Maynard Keynes* (Vol. VI). Londres: Macmillan.
- Kliemt, Hartmut. 1986. *Las instituciones morales*. Barcelona: Editorial Alfa.
- Latsis, John S. 2004. "Theories and the Arbitrary Economy". Tesis de doctorado en Filosofía, Cambridge: Universidad de Cambridge.
- Latsis, John S. 2005. "Is there redemption for conventions?". *Cambridge Journal of Economics*, 29: 709-727.
- Latsis, John S. 2006. "Convention and Intersubjectivity: New Developments in French Economics". *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 36 (3): pp. 255-277.
- Lewis, David. 1969. *Conventions. A Philosophical Study*. Oxford: Basil Blackwell.
- Macy, Michael. 1997. "Identity, Interest and Emergent Rationality". *Rationality and Society*, 9 (4): 427-448.
- Miller, Luis M. 2006a. "Coordinación y convenciones". *Teoría de juegos y ciencias sociales*. Compilado por Fernando Aguiar y Julia Barragán, en prensa.

- Miller, Luis M. 2006b. "Coordinación y convención: Un estudio teórico y experimental de la noción de convención social". Tesis de doctorado en sociología. Madrid: Universidad Complutense.
- Miller, Luis M. 2007. "Coordinación y acción colectiva". *Revista Internacional de Sociología*, 46.
- Orléan, Andre. 2004. *Analyse économique des conventions*. París : Quadrige/Presses Universitaires de France.
- Stammler, Rudolf. 1914. *Wirtschaft und Recht: nach der materialistischen Geschichtsauffassung ; eine sozialphilosophische Untersuchung*. Leipzig: Veit.
- Sugden, Robert. 1986. *The Economics of Welfare, Rights and Co-operation*. Oxford: Basil Blackwell.
- Sugden, Robert. 1989. "Spontaneous Order". *Journal of Economic Perspectives*, 3 (4): pp. 85-97.
- Sugden, Robert. 1998. "Conventions". *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*. Compilado por Peter Newman. Albany: Macmillan.
- Therborn, Goran. 2002. "Back to Norms! On the Scope and Dynamics of Norms and Normative Action", *Current Sociology*, 50 (6): 863-880.
- Tonnies, Ferdinand. 1909. *Die Sitte*. Frankfurt am Main: Rütten & Loening.
- Weber, Max. 1964 [1922]. *Economía y sociedad*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- Weigelin, Ernst. 1919. *Sitte, Recht und Moral*. Leipzig: Walther Rothschild.
- Young, H. Peyton. 1993. "The Evolution of Conventions". *Econometrica*, 61: 57-84.
- Young, H. Peyton. 1996. "The Economics of Convention". *Journal of Economic Perspectives*, 10 (2): 105-122.

Young, H. Peyton. 1998a. *Individual Strategy and the Social Structure: An Evolutionary Theory of Institutions*. Princeton: Princeton University Press.

Young, H. Peyton. 1998b. "Social Norms and Economic Welfare". *European Economic Review*, 42: 821-830.