

**ΩΒΓ**

CURIOSITAS, DUBITARE, INVESTIGARE

**Omega Beta Gamma**

ISSN 2312-4776

Documento de Trabajo  
Nº 02-2016

**AGENCIA, EMPODERAMIENTO Y AUTONOMÍA BAJO ENVIDIA  
ECONÓMICA: DESARROLLO HUMANO Y JUSTICIA DISTRIBUTIVA**

por

**Eloy Ávalos**

Abril 10, 2016



Universidad Nacional Mayor de San Marcos  
Lima - Perú

## Serie de Documentos de Trabajo OMEGA BETA GAMMA

El principal objetivo de la «Serie de Documentos de Trabajo OMEGA BETA GAMMA» es difundir los avances de investigaciones conducentes a futuras publicaciones de artículos científicos así como de textos resultantes del proceso de enseñanza de los profesores del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos; incluyendo publicaciones de investigadores nacionales e internacionales de otras instituciones de educación superior.

La «Serie de Documentos de Trabajo OMEGA BETA GAMMA» es promovido y desarrollado por un colectivo de profesores del Departamento de Economía de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

### COMITÉ EVALUADOR

Hugo Sánchez, DIRECTOR

Alfonso L. Ayala, *Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú*

Juan M. Cisneros, *Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú*

José A. Chumacero, *Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú*

Hugo Sánchez, *Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú*

Documento de Trabajo OMEGA BETA GAMMA, Nro. 02-2016, abril 2016.  
International Standard Serial Number ISSN 2312-4776

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS  
Facultad de Ciencias Económicas  
Av. Venezuela, cuadra 34.  
Teléfono 619-7000, anexo 2231.  
Lima 01  
Perú

# AGENCIA, EMPODERAMIENTO Y AUTONOMÍA BAJO ENVIDIA ECONÓMICA: DESARROLLO HUMANO Y JUSTICIA DISTRIBUTIVA\*

Eloy ÁVALOS<sup>†</sup>  
Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Abril 10, 2016

## Resumen

El presente documento desarrolla formalmente las ideas de agencia, empoderamiento y autonomía desde el enfoque de capacidades de Sen y luego introduce la idea de envidia económica para hilar los conceptos de desarrollo humano y justicia distributiva.

**Palabras claves:** Agencia, empoderamiento, autonomía desarrollo humano, envidia económica, justicia distributiva.

**Clasificación JEL:** D63, O15.

---

\*Este trabajo fue expuesto en el *1st Economic Workshop Omega Beta Gamma* desarrollado en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, noviembre del 2015. Debo de expresar mi agradecimiento por las observaciones y sugerencias vertidas a los profesores Juan Manuel Cisneros, Alfonso Ayala, Adolfo Medrano y Hugo Sánchez. Cualquier error persistente es mi total responsabilidad.

<sup>†</sup>B. Sc. Economía, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, M. A. (c) en Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú. Profesor Auxiliar del Departamento de Economía de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos e Investigador Asociado al Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas. Contacto: [eavalosa@unmsm.edu.pe](mailto:eavalosa@unmsm.edu.pe).

## 1. Introducción

De acuerdo al enfoque de capacidades se entiende por funcionamientos a cosas que una persona alcanza «hacer» o «ser» al desarrollar su vida. Adicionalmente, se entiende por capacidades de una persona al conjunto de perfiles de funcionamientos que podría alcanzar y entre los cuales puede elegir uno de ellos [6, pp. 55-56]. Así, para una determinada persona ser un trabajador de una clase de profesión que genere un ingreso dado constituiría un funcionamiento posible de aquella persona.

Consideraremos una sociedad, a la que llamaremos sociedad «Theta», que está conformada por un número  $J$  de individuos. Supondremos que estos se agrupan en dos clases,  $A$  y  $B$ , tal que los individuos al interior de cada clase son idénticos en dotaciones de activos, preferencias, valores, etc. Tomando a un individuo cualesquiera del conjunto  $\mathcal{J}$  que conforman la sociedad *como si* fuese el individuo «representativo» de su clase, denotándolo como  $j$ ; quien en su vida logra  $F$  funcionamientos.

Luego, la capacidad del  $j$ -ésimo individuo se entiende como el conjunto  $C_j$ ,  $C_j = \{\mathbf{x}_1, \dots, \mathbf{x}_\ell, \dots, \mathbf{x}_L\}$ , donde  $\mathbf{x}_\ell$  es un perfil de funcionamientos. Esto es,  $\mathbf{x}_\ell = (x_{\ell 1}, \dots, x_{\ell k}, \dots, x_{\ell K})$ . Las capacidades constituyen un subconjunto del conjunto de perfiles que enfrenta la persona en la sociedad dado un marco institucional, cultural, político, económico, etc. Esto es,  $C_j \subseteq F$ .

Por otro lado, para el  $j$ -ésimo individuo existe una regla de decisión,  $R$ , tal que existe una colección de funcionamientos elegida por él mismo. Esta regla de decisión muy bien en el enfoque de capacidades podría ser de naturaleza diferente a la del enfoque utilitarista. La operatividad de la regla conlleva a un perfil de funcionamientos «efectivo»,  $\mathbf{x}^*$ . Esto es

$$R(C_j, E_j) = \{\mathbf{x}^*\} \quad (1)$$

donde  $E_j$  es una estructura de preferencias o de valores que permiten discernir entre los perfiles de funcionamiento que conforman las capacidades individuales propias.

Siguiendo a Sen, la calidad de vida de una persona debiera evaluarse en términos de la capacidad para alcanzar funcionamientos valiosos. Al respecto,

«El enfoque sobre la capacidad se interesa principalmente en la identificación de los objetos-valor, y considera al espacio evaluativo en términos de funcionamientos y capacidades para funcionar» [6, p. 57].

Por tanto, no todo perfil de funcionamientos perteneciente al conjunto  $C_j$  necesariamente implicaría calidad de vida. Es más, no todo perfil «efectivo»,  $\mathbf{x}^*$ , tendría como condición necesaria una estructura  $E_j$  que garantice la consecución de objetos-valor. Así, sea el caso donde el  $j$ -ésimo individuo elige  $\mathbf{x}^*$  donde su funcionamiento es un tipo de trabajo vinculado a la micro-comercialización de drogas ilícitas, ¿esta persona tendría calidad de vida? Por supuesto, este sencillo ejemplo no implica una evaluación unidimensional del desarrollo humano desde el enfoque de capacidades.

Por último, en el enfoque de capacidades es importante el «cómo» se consigue  $\mathbf{x}^*$ . Si la sociedad Theta fuese una sociedad donde la libertad de elegir y de actuar está restringida en la consecución de funcionamientos valiosos, ésta no tendría un proceso que conduce a un mayor desarrollo humano; ya que la libertad en sí misma es un fin de la calidad de vida de sus miembros [6, p. 54].

## 2. La agencia y el empoderamiento

El concepto de agencia es muy importante en el enfoque de Amartya Sen; ya que una mayor libertad significa una mayor capacidad de las personas y en consecuencia un mayor grado de desarrollo que estos podrían alcanzar.

### 2.1. La agencia

Siguiendo a Sen, entenderemos por agencia como aquello donde la  $j$ -ésima persona goza de la libertad de «hacer» y de «lograr» con la finalidad de alcanzar cualquier objetivo o valor de su vida que éste

considere importante.

Precisemos la idea. Sea  $Y$  el conjunto de objetivos que la  $j$ -ésima persona enfrenta y que podría alcanzarlos, dado un conjunto de restricciones existentes en la sociedad «Theta»:  $\Omega(\Theta) = \Omega_j$ . Luego, denotamos el «hacer libre» o el «lograr libremente» que realiza la  $j$ -ésima persona como  $H_j$ . La agencia de la  $j$ -ésima persona queda expresada como,

$${}^jH_j y \quad (2)$$

donde  $y \in Y$ .

Siguiendo a Kabeer [3], podemos afirmar que la «agencia» se relaciona con la capacidad de una persona  $j$  para establecer sus propios objetivos o metas y para actuar sobre ellos. Se añade que el proceso de agencia realizado por la  $j$ -ésima persona implica negociación, asimismo la resistencia y manipulación. Evidentemente, la agencia  $H_j$  está condicionada por el conjunto de restricciones  $\Omega_j$ , que finalmente determina y condiciona el conjunto de capacidades  $C_j$ . Así, Ibrahim y Alkire [4, p. 11] señalan que la «agencia» está influenciada por los medios y capacidades individuales de las personas.

De lo formulado, se desprende que la  $j$ -ésima persona tiene una limitación de capacidad, entendida y denotada como  $C_j(\Omega_j) \equiv \Xi_j$ . Por extensión entonces, la agencia se entiende que está limitada por factores institucionales así como por factores de capacidades individuales. Esta precisión abstracta nos permitirá reexpresar la ecuación [2] de la siguiente manera,

$${}^jH_j(\Xi_j, E_j)y \quad (3)$$

Ahora, la idea extensa de agencia expuesta en la ecuación [3] nos permite afirmar que la regla de decisión  $R$  está relacionada con la capacidad de la  $j$ -ésima persona (o  $j$ -ésimo agente) para establecer sus propias metas. En consecuencia, es posible establecer la equivalencia  $R(C_j, E_j) \equiv H_j(\Xi_j, E_j)$ .

Por tanto, el perfil de funcionamientos «efectivo», aquel que logra o realiza la agencia; implica un vector de metas u objetivos alcanzados por la  $j$ -ésima persona. Así, un vector de objetivos realizados implicaría la «efectivización» de un funcionamiento. Entonces,  $\{\mathbf{x}^*\} \Leftrightarrow \{\mathbf{y}^*\}$ , donde  $\mathbf{y}^* \in Y_1 \times \dots \times Y_N$ , siendo  $N$  el número de metas de interés de la  $j$ -ésima persona.

## 2.2. El empoderamiento

Kabeer [3] señala que el empoderamiento se refiere a la expansión o incremento de la capacidad de las personas para tomar decisiones de su vida en un contexto social e institucional determinado. Este contexto sería aquel donde la referida capacidad estaba negada previamente o la persona no podía hacer efectivo un funcionamiento de tal capacidad. Es decir, el empoderamiento implica la flexibilización de la limitación de capacidad a través de un cambio del conjunto de restricciones, de tal forma que para la  $j$ -ésima persona existe un «hacer» o un «lograr» nuevo.

Luego, este cambio en la agencia es lo que entenderemos por desarrollo humano. Una persona procesa un desarrollo en tanto que logra una agencia  $H'_j$  de tal forma que ahora  $H_j \subset H'_j$ . De acuerdo a la ecuación [3], se tiene  ${}^jH'_j(\Xi'_j, E_j)y$ , ya que  $C_j(\Omega'_j) \equiv \Xi'_j$ . Esta formulación corresponde a un primer componente del empoderamiento: la expansión de la agencia para disponer de la capacidad de actuar y lograr lo que la persona valora. Este planteamiento va con la concepción de Narayam [5], quien entiende por empoderamiento como el incremento de la agencia, esto es de  $H_j$ , dada una flexibilización del conjunto  $\Omega_j$ ; ya que esto tiene que ver con el segundo componente del empoderamiento. Así, se indica que el entorno institucional ofrece a las personas la oportunidad de ejercer fructíferamente una agencia. Este segundo componente de la expansión de la agencia,  $\Delta H_j$ .

Siguiendo a Ibrahim y Alkire [4], afirmamos que el «empoderamiento» se relaciona con la «agencia»; siendo el primero un subconjunto del segundo y donde los aumentos en el empoderamiento se reflejarían en un aumento de la agencia. Entendido así, el empoderamiento vendría dado por el conjunto  $Z_j$ , donde  $Z_j \equiv \Delta H_j$  y  $Z_j \subset H_j$ .

### 3. La autonomía

La  $j$ -ésima persona posee autonomía cuando su comportamiento, y en consecuencia su «hacer» y «lograr» se procesa según cómo el individuo lo piensa y lo desea, dado el compromiso de alcanzar sus metas y valores propios. Así, la  $j$ -ésima persona será más autónoma en tanto actúa en función de su propia estructura de preferencias y de valores  $E_j$ ; y que esté encaminada a la consecución de sus propias metas u objetivos  $Y_j$ .

Esto quiere decir que no puede existir empoderamiento de la  $j$ -ésima persona si se define un «falso» empoderamiento  $Z_j$ , esto es  $\zeta_j$ , a partir del cual se pretende expandir la agencia de éste. Esto no acontecerá, ya que  $\zeta_j$  es ajeno a la estructura de preferencias y de valores de la  $j$ -ésima persona, por ende ajeno a sus metas. Es posible, como en el caso particular siguiente, que venga dado por imposición de otra persona o de una institución. El primer caso significará que  $\zeta_j = Z_i$ ,  $j \neq i$ . Luego, no existiría autonomía, en tanto que  $jH_j(\Xi_j, E_i)y$ , pudiendo conllevar incluso a la consecución de  $y^*$ , donde  $y^* \notin Y_j$ .

En conclusión, la autonomía solamente se condice con el desarrollo humano en tanto que implique una expansión de la agencia y no exista en  $\Omega_j$  alguna restricción que limite la libertad para ejercer algún funcionamiento de las capacidades.

### 4. La envidia económica

Varian [7] desarrolló la idea de envidia económica para precisar el concepto de justicia distributiva. Adecuándola a nuestro planteamiento, para un espacio de metas u objetivos  $Y_j \subseteq \mathbb{Y}$  y considerando la existencia de una regla de decisión colectiva  $M$ , se resuelve una asignación distributiva  $\omega^*$ . Esto es,  $M(\succ_{\Theta}, W) = \{\omega^*\} = \{(\mathbf{y}_i^*, \mathbf{y}_j^*)\}$ . En este contexto ocurre  $\mathbf{y}_i^* \succ_j \mathbf{y}_j^*$ . Luego, afirmamos que la persona  $j$  envidia a la persona  $i$ . Haciendo la idea de envidia económica extensiva a las clases de individuos diremos que en la sociedad Theta existe inequidad, injusticia distributiva.

#### 4.1. Envidia y agencia

Luego, si la sociedad Theta opera con injusticia distributiva; por ende con envidia económica de una clase de personas a otras de otra clase, las  $j$  envidian a las  $i$ ,  $\varepsilon_{ji}$ ; entonces las personas  $j$  poseerán una estructura de preferencias y valores que incorporará la envidia económica. Esto es  $E_j(\varepsilon_{ji})$ .

Ahora, la agencia bajo envidia económica viene expresada como

$$jH_j[\Xi_j, E_j(\varepsilon_{ji})]y \quad (4)$$

Como observamos, la agencia contiene un elemento valorativo de envidia económica por lo que la agencia como proceso de consecución de objetos de valoración positiva puede quedar fuera de lugar. Precizando, en tanto la envidia económica conlleve a un desconocimiento de las reglas institucionales que establecen la regla de decisión colectiva, es posible que la agencia no implique desarrollo humano.

#### 4.2. Envidia y empoderamiento

Asimismo, el empoderamiento que no conduzca a una expansión de la agencia sin eliminar o reducir el nivel de  $\varepsilon_{ji}$  no necesariamente se condice con una situación de desarrollo humano. En este caso, la expansión de la agencia, y el desarrollo humano, sólo estará referido a un cambio de  $\Xi_j$  sin resolver el problema de la injusticia distributiva de la sociedad.

$$Z_j[\Xi_j, E_j(\varepsilon_{ji})] \quad (5)$$

## 5. Desarrollo humano y justicia distributiva

Partiendo de nuestro planteamiento de agencia y empoderamiento formulados en las ecuaciones [4] y [5] desarrollaremos una relación entre justicia distributiva y desarrollo humano. Antes, precisemos que la variable  $\Xi_j$  es endógena al proceso de desarrollo económico pues este determina las condiciones del conjunto  $\Omega_j$  y en consecuencia de las capacidades. En cuanto a la estructura de preferencias y valores  $E_j$ , inicialmente era exógeno; sin embargo con la introducción de la envidia económica y en consecuencia de la justicia distributiva ahora será endógena al mismo proceso de desarrollo económico, pues este determina la asignación distributiva entre las clases de personas.

### 5.1. Injusticia distributiva y desequilibrio social

La idea de justicia distributiva de Varian [7] implica la existencia de envidia económica y toda situación de envidia económica implica una asignación distributiva injusta. Restringiremos esta noción, siguiendo a Figueroa [2], [1] y su teoría del desequilibrio social (desequilibrio distributivo), concibiendo la injusticia distributiva solamente para el caso cuando la envidia económica ha superado ciertos umbrales de tolerancia,  $\tilde{\varepsilon}_{ji}$ . Es decir, existirá injusticia distributiva en la sociedad Theta, sólo si el grupo de personas  $j$  experimenta envidia económica de las personas  $i$  por encima de sus niveles de tolerancia:  $\varepsilon_{ji} \geq \tilde{\varepsilon}_{ji}$ . Ahora sí, no toda asignación distributiva con envidia económica implicará tendrá que ser injusta.

De acuerdo a la teoría del equilibrio distributivo, la  $j$ -ésima persona tendrá umbrales de tolerancia tanto en sus niveles de ingreso absoluto como en el ingreso relativo. Estos quedan denotados como  $\tilde{I}_j$  y  $\tilde{r}_j$  respectivamente. Este par de umbrales definen algún nivel de bienestar que se relacionaría con  $\tilde{\varepsilon}_{ji}$ . Así,  $\tilde{\varepsilon}_{ji} = \varepsilon_{ij}(\tilde{I}_j, \tilde{r}_j)$ .

#### 5.1.1. Un modelo

Supóngase para la  $j$ -ésima persona una función de utilidad indirecta cuasilineal donde,

$$v_j = I_j + \phi(r_j) \quad (6)$$

donde  $I_j$  denota el ingreso absoluto para la  $j$ -ésima persona y su función de utilidad del ingreso relativo presenta las siguientes propiedades  $\phi' > 0$  y  $\phi'' < 0$ .

Por otro lado, consideremos que las transferencias gubernamentales hacia las personas con menores ingresos están sujeta a una restricción gubernamental, esto es

$$T_j = t\alpha I_i \quad (7)$$

donde  $t$  es la tasa impositiva con fines únicamente redistributivos que sólo se aplica a las personas de ingreso mayor, las personas  $i$ , y finalmente  $\alpha$  es el ratio de proporcionalidad entre individuos  $i$  en relación a los  $j$ .

Luego, utilizando la ecuación [7] podemos reformular la ecuación [6] de tal forma que expongamos las preferencias políticas de la  $j$ -ésima persona. Esto significa que debemos encontrar una tasa  $t$  para la cual al menos la  $j$ -ésima persona obtenga un ingreso absoluto igual a su umbral  $\tilde{I}_j = I_j + T_j$  y además su ingreso relativo también sea igual a su umbral  $\tilde{r}_j = r_j + \frac{T_j}{I_i}$ . Ahora, considerando estas condiciones de ausencia de injusticia distributiva en el límite, la ecuación [6] que reformulada como,

$$v_j(t, I_i) = \tilde{I}_j - t\alpha I_i + \phi(\tilde{r}_j - t\alpha) \quad (8)$$

Diferenciando y despejando la función implícita encontramos,

$$t^* = \phi_t^{-1}(I_i; \tilde{r}_j, \alpha) \quad (9)$$

Es decir, el nivel de tasa impositiva distributiva que garantiza una sociedad Theta sin injusticia distributiva es una función del nivel de ingreso de las personas de mayor ingreso  $i$ , del umbral de

ingreso relativo y de la proporción de la población de individuos de mayor y menor ingreso. Asimismo, dado que  $\phi_{tt} = -\alpha\phi''$  y como de [8] se obtiene  $-\phi_t(\tilde{r}_j - t^*\alpha) = I_i$ ; entonces

$$\frac{dt^*}{dI_i} = -\frac{1}{\alpha^2\phi''} > 0 \quad (10)$$

Es decir, el nivel de tasa impositiva distributiva que la persona  $j$  desea que se aplique sobre las personas  $i$  será creciente en la medida que el ingreso de las personas de mayor ingreso sea mayor. La explicación de este resultado se debe a la envidia y a los umbrales que posee la  $j$ -ésima persona. Esta exigencia tributaria es una cuestión de justicia siempre que se desee mantener el equilibrio social.

Luego, si las preferencias son de tipo Gans – Smart, se impondrá la preferencia del mediano a otras mediante la regla de decisión de votación simple sobre políticas. En este caso, las personas con mayores ingresos que el mediano prefieren una menor tasa impositiva redistributiva, por lo que van a preferir la tasa impositiva del mediano a tasas mayores. Las personas con menores ingresos preferirán una mayor tasa impositiva que el mediano, por lo que van a preferir la tasa del mediano a una menor. Esto funciona siempre que los ingresos absoluto y relativo del mediano estén por encima de los umbrales de tolerancia. Caso contrario, la democracia sería rechazada por no garantizar la justicia distributiva.

## 5.2. Desarrollo humano con injusticia distributiva no es posible

El análisis desarrollado en la subsección anterior, precisa que las políticas que pretendan generar empoderamiento y autonomía en las personas serán estériles en tanto los resultados distributivos colocan a ciertos grupos de personas por debajo de sus umbrales de ingresos absolutos y relativos de tolerancia; pues la injusticia distributiva conllevará a una estructura de preferencias y valores perversa para la agencia de las personas y en consecuencia un desvío en la obtención de metas y objetivos acorde a las capacidades de las personas.

Adicionalmente, la libertad como valor de la democracia; que constituye una capacidad importante del desarrollo humano se ve seriamente cuestionado a través del rechazo de la organización política democrática; ya que ésta requiere como condición políticas redistributivas que, como mencionamos, estén por encima de los umbrales de tolerancia, habría una pérdida de autonomía mediante el incremento de los niveles de violencia social [2, cap. 2].

En el caso de la agencia, se requiere como condición necesaria para alcanzar el desarrollo humano,

$$H_j[\Xi_j, E_j(\tilde{\varepsilon}_{ji})] \subset H_j[\Xi_j, E_j(\varepsilon_{ji})] \quad (11)$$

La misma implicancia para el empoderamiento, pues debe cumplirse,

$$\lim_{\varepsilon_{ji} \rightarrow \bar{\varepsilon}_{ji}, \bar{\varepsilon}_{ji} < \tilde{\varepsilon}_{ji}} Z_j[\Theta_j, E_j(\varepsilon_{ji})] = Z_j^* \quad (12)$$

siendo  $Z_j^*$  un empoderamiento socialmente aceptado; pues conduce a una agencia donde la estructura de preferencias y de valores; aún pudiendo existir envidia no implica injusticia distributiva.

## 6. Conclusiones

A la luz de lo propuesto,

- a. En tanto exista injusticia distributiva en la sociedad, las personas con envidia económica no necesariamente poseen una agencia que conduzca a un mayor desarrollo humano. Podrían sus metas no estar relacionadas con la consecución de valores.
- b. No todo empoderamiento que expanda la agencia conduce a un mayor desarrollo humano en tanto que no elimine la injusticia distributiva en la sociedad; pues los funcionamientos efectivizados podrían no concordar con fines de valor.

- c. Las políticas redistributivas deben en una sociedad con injusticia distributiva conllevar a un empoderamiento y a una agencia aceptada socialmente; siempre que la política sea la del votante mediano.

## Referencias

- [1] FIGUEROA, A. (2003). *La sociedad sigma; una teoría del desarrollo económico*. Lima: Fondo de Cultura Económica - Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- [2] FIGUEROA, A. (1993). *Crisis distributiva en el Perú*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- [3] KABEER, N. (2001). «Reflections on the Measurement of Women's Empowerment-Theory and Practice». En *Discussing Women's Empowerment-Theory and Practice*. Stockholm: Novum Grafiska AB.
- [4] IBRAHIM, S. y ALKIRE, S. (2007). «Agency and Empowerment: A Proposal for Internationally Comparable Indicators». *OPHI Working Paper Series*, Oxford Department of International Development, University of Oxford.
- [5] NARAYAM, D. (2002). *Empowerment and Poverty Reduction*. Washington DC: World Bank.
- [6] SEN, A. (1993). «Capacidad y Bienestar». En *La calidad de vida*. M. Nussbaum y A. Sen (editores). México: Fondo de Cultura Económica, 1996, 54-80.
- [7] VARIAN, H. (1974). «Equity, Envy and Efficiency». *Journal of Economic Theory*, 9, 63-91.