

TEORÍA DE LA IMPUTACIÓN TEMPORAL. Una reconstrucción praxeológica del valor, el capital y el precio

THEORY OF TEMPORAL IMPUTATION. A Praxeological Reconstruction of Value, Capital and Price

GIORGIO MICOLI*

Fecha de recepción: 27 de noviembre de 2025

Fecha de aceptación: 14 de mayo de 2026

Resumen: Este artículo propone una reconstrucción praxeológica de la teoría económica a partir de la estructura temporal de la acción humana. Su tesis central es que el valor no procede de las propiedades físicas de los bienes ni del pasado productivo, sino de la imputación que el actor realiza desde el fin futuro hacia los medios presentes. A partir de esta relación se examinan la preferencia temporal, el costo, el capital, el interés y el precio como categorías derivadas de la coordinación intertemporal de planes individuales. El trabajo distingue entre tiempo físico y tiempo praxeológico, dialoga con la tradición austriaca del capital y con la literatura sobre incertidumbre radical, y precisa que la producción indirecta sólo aumenta la productividad cuando los medios están empresarialmente coordinados con fines futuros valorados. La aportación consiste en sistematizar la economía como ciencia del tiempo humano orientado a fines.

Palabras clave: imputación temporal; acción humana; preferencia temporal; capital; Escuela Austriaca.

Códigos JEL: B13; B53; D46; E22; E43.

* (ORCID 0009-0004-5338-8843) Afiliación profesional: Piemy, Crispiano (Ta), Italia. El autor agradece a Jesús Huerta de Soto, Miguel Anxo Bastos Boubeta y a la tradición científica de la Escuela Austriaca de Economía por el estímulo intelectual que ha hecho posible la elaboración de este trabajo. Las tesis, formulaciones y eventuales errores del artículo son exclusivamente responsabilidad del autor.

Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política
Vol. XXIII, n.º 1, Verano 2026, pp. 77-105
<https://doi.org/10.52195/pm.v24i1.1998>

Abstract: This article offers a praxeological reconstruction of economic theory from the temporal structure of human action. Its central thesis is that value does not arise from the physical properties of goods or from past production, but from the actor's imputation from future ends to present means. On this basis, time preference, cost, capital, interest and price are examined as categories derived from the intertemporal coordination of individual plans. The paper distinguishes physical time from praxeological time, engages with the Austrian theory of capital and the literature on radical uncertainty, and clarifies that indirect production increases productivity only when means are entrepreneurially coordinated with valued future ends. The contribution of the article is to systematize economics as the science of human time oriented toward purposes.

Keywords: temporal imputation; human action; time preference; capital; Austrian School.

JEL codes: B13; B53; D46; E22; E43.

1. Introducción

La teoría económica nace cuando la acción humana es considerada no como un acontecimiento físico, sino como una conducta intencional orientada a la sustitución de una situación presente por un estado futuro juzgado preferible. El actor no se limita a moverse dentro del mundo: proyecta, compara, espera, renuncia y coordina medios escasos en vista de fines que todavía no existen. Por ello, el tiempo no es un elemento exterior a la economía, ni una variable cronológica que se añade desde fuera a una teoría ya construida. El tiempo constituye la forma misma de la acción, porque toda acción presupone una distancia entre el estado presente que se quiere superar y el estado futuro que se quiere alcanzar.

La tradición de la Escuela Austriaca ha reconocido de modo constante esta dimensión temporal. La teoría subjetiva del valor de Menger mostró que los bienes económicos reciben su relevancia de la relación causal que el actor establece entre los medios disponibles y la satisfacción de sus necesidades (Menger, 1871). Böhm-Bawerk situó el tiempo en el centro de la teoría del capital y del interés al analizar la producción indirecta y la valoración diferencial entre bienes presentes y bienes futuros (Böhm-Bawerk, 1884;

1889). Mises formuló la praxeología como ciencia general de la acción humana y derivó de ella la preferencia temporal como categoría inseparable del actuar (Mises, 1949). Hayek, por su parte, desarrolló la idea de que la producción y el capital sólo pueden comprenderse como estructuras de coordinación intertemporal de planes dispersos (Hayek, 1937; 1941; 1945).

El presente artículo se inserta en esa tradición, pero propone una formulación específica: la teoría de la imputación temporal. Su tesis central puede expresarse de la siguiente manera: el valor económico no procede del pasado hacia el presente, ni de las propiedades físicas de los bienes, ni del trabajo incorporado, sino del fin futuro hacia los medios presentes. El actor anticipa un estado futuro deseado y, desde esa anticipación, imputa valor a los medios que considera idóneos para alcanzarlo. El futuro valorado no produce causalmente el presente, pero lo ordena praxeológicamente. En este sentido, la imputación temporal designa el nexo lógico mediante el cual los fines futuros confieren significado económico a los medios presentes.

Esta formulación permite reconstruir de manera unitaria algunas de las categorías fundamentales de la teoría económica: valor, costo, preferencia temporal, capital, interés y precio. El valor aparece como valor imputado desde un fin; el costo como renuncia temporal a cursos de acción incompatibles; el capital como orden temporal de medios; el interés como expresión de la diferencia valorativa entre disponibilidad presente y disponibilidad futura; y el precio como resultado del encuentro de valoraciones temporales subjetivas en un proceso de mercado. La economía, así entendida, no estudia objetos aislados ni magnitudes estáticas, sino procesos temporales de acción orientada a fines.

El artículo responde también a una dificultad importante. La relación entre tiempo, ignorancia e incertidumbre ha sido tratada por autores que han subrayado la imposibilidad de reducir la acción humana a cálculo probabilístico o a maximización bajo datos dados. O'Driscoll y Rizzo desarrollaron una teoría del mercado como proceso temporal bajo ignorancia y cambio real (O'Driscoll & Rizzo, 1985). Kay y King, desde una perspectiva distinta, han insistido en la relevancia de la incertidumbre radical para comprender la acción humana en contextos no reducibles a distribuciones de probabilidad conocidas (Kay & King, 2020). La teoría aquí propuesta no pretende

negar esos desarrollos, sino mostrar que la dimensión temporal puede ser situada en un nivel más fundamental: el de la imputación praxeológica que vincula medios presentes y fines futuros.

La aportación del artículo no consiste, por tanto, en afirmar simplemente que el tiempo importa. Esa afirmación ya está presente en la tradición austriaca y en la literatura contemporánea sobre incertidumbre. La aportación consiste en sostener que el tiempo de la acción no es una dimensión adicional entre otras, sino el principio formal que permite explicar la unidad de las principales categorías económicas. La economía es ciencia de la acción humana; y la acción humana, al estar orientada a fines futuros, es siempre temporal. El análisis económico debe comenzar, por consiguiente, con la estructura temporal del actuar.

El trabajo se organiza del siguiente modo. La sección 2 sitúa la propuesta en la literatura austriaca y precisa su método. La sección 3 distingue el tiempo físico del tiempo praxeológico. La sección 4 formula la teoría de la imputación temporal del valor. La sección 5 examina sus consecuencias para la preferencia temporal, el capital y el interés. La sección 6 analiza el precio como coordinación temporal de valoraciones subjetivas. La sección 7 estudia la confianza temporal bajo incertidumbre radical. La sección 8 discute la aportación, los límites y las objeciones principales, incluida la crítica según la cual no toda acumulación de medios indirectos conduce automáticamente a mayor productividad. La sección 9 presenta las conclusiones.

2. Método y ubicación en la literatura austriaca

2.1. *Acción humana y praxeología*

El método empleado es praxeológico. Esto significa que el análisis no parte de datos agregados, funciones estadísticas o modelos de equilibrio, sino de las implicaciones lógicas del hecho de que el hombre actúa. La acción humana no es un dato empírico entre otros, sino la condición desde la cual los datos pueden adquirir significado económico. Negar que el hombre actúa supone realizar un acto de negación, es decir, una acción; por ello, el axioma de la acción posee una estructura performativamente innegable (Mises, 1949).

La praxeología no pretende describir todos los contenidos psicológicos de la conducta. No estudia los gustos concretos, los motivos íntimos ni los estados mentales particulares del actor. Su objeto es más formal: las categorías que están necesariamente implicadas en toda acción. Allí donde hay acción hay un actor, una situación presente considerada insatisfactoria, un fin futuro considerado preferible, medios estimados como adecuados, incertidumbre acerca del resultado y renuncia a alternativas incompatibles. Estas categorías no se añaden a la acción desde fuera; se encuentran ya contenidas en el concepto mismo de actuar.

Esta perspectiva permite evitar dos reduccionismos. El primero es el reduccionismo fiscalista, que interpreta la economía como si estudiara relaciones entre cosas. Desde el punto de vista praxeológico, ningún objeto es económico por sí mismo. Un bien no es tal por su composición material, sino porque un actor lo integra dentro de un plan. El segundo es el reduccionismo psicologista, que confunde la valoración con un estado subjetivo puramente interior. La valoración no es un dato psicológico medible, sino una relación manifestada en la acción. El actor muestra que prefiere un curso de acción a otro al ordenar medios escasos en el tiempo.

La consecuencia metodológica es decisiva: el tiempo económico no puede ser reducido al tiempo físico. El reloj mide la sucesión homogénea de instantes, pero la acción estructura el tiempo conforme a fines. Para el actor, un minuto de espera, un año de inversión o una década de maduración productiva no son meras unidades físicas equivalentes. Son posiciones dentro de un plan. La economía, en cuanto ciencia de la acción, debe estudiar esa estructura de posiciones, no sólo la duración cuantitativa que las acompaña.

2.2. *Imputación, capital y temporalidad*

La teoría de la imputación del valor aparece en la tradición austriaca como un desarrollo de la teoría subjetiva del valor. Menger mostró que el valor de los bienes de orden superior depende del valor atribuido a los bienes de orden inferior que contribuyen a producir. El sentido causal de la producción física va desde los medios hacia el

producto, pero el sentido económico de la valoración va desde el fin hacia los medios (Menger, 1871). La imputación no es, por tanto, un traslado material de propiedades, sino una relación lógica entre un resultado valorado y los medios considerados necesarios para alcanzarlo.

Böhm-Bawerk profundizó esta intuición al conectar capital, producción indirecta y tiempo. Los métodos indirectos de producción permiten, bajo determinadas condiciones, alcanzar resultados más productivos que los métodos directos; pero requieren espera, ahorro y coordinación de etapas sucesivas (Böhm-Bawerk, 1889). El capital deja entonces de ser una mera masa de objetos físicos. Es una estructura temporal de bienes heterogéneos ordenados hacia fines futuros. Esta idea será posteriormente central en Hayek, para quien la estructura productiva sólo puede entenderse como un orden intertemporal de planes complementarios y revisables (Hayek, 1941).

La teoría de la imputación temporal conserva estos elementos, pero los formula desde el punto de vista del actor que orienta medios presentes hacia fines futuros. La imputación no se limita a explicar el valor de los bienes de capital dentro de la producción; explica la estructura económica general de la acción. Todo medio recibe su significado de un fin. Todo costo surge de una renuncia temporal. Toda preferencia implica una comparación entre disponibilidad presente y satisfacción futura. Todo capital es medio situado dentro de una secuencia. Todo precio resume valoraciones temporales que se encuentran en el intercambio.

Esta ampliación no rompe con la tradición austriaca, sino que busca explicitar su principio unificador. Si el valor es subjetivo, y si la subjetividad económica se manifiesta en la acción orientada a fines, entonces el valor es necesariamente temporal. No existe valoración económica fuera de un horizonte de acción. El actor no valora cosas en abstracto; valora la contribución que ciertos medios pueden prestar a la realización de fines situados en el futuro.

2.3. Tiempo, ignorancia e incertidumbre radical

La economía del tiempo no puede separarse de la ignorancia. El futuro hacia el cual se orienta la acción no es un dato ya existente,

sino un ámbito abierto. Si el futuro estuviera completamente dado, la acción perdería su sentido propiamente humano: no habría descubrimiento, error, creatividad empresarial ni coordinación de planes. La incertidumbre no es una imperfección accidental del mercado, sino una condición constitutiva de la acción.

O'Driscoll y Rizzo destacaron que el tiempo real implica cambio genuino y que los procesos de mercado no pueden ser reducidos a una secuencia de equilibrios instantáneos. El mercado no es una fotografía de asignaciones, sino una coordinación dinámica de planes bajo ignorancia, revisión y aprendizaje (O'Driscoll & Rizzo, 1985). Lachmann, desde otra perspectiva austriaca, insistió en la heterogeneidad del capital y en el papel de las expectativas en la coordinación de estructuras productivas (Lachmann, 1956). Kirzner desarrolló la función empresarial como descubrimiento de oportunidades previamente no advertidas (Kirzner, 1973).

La literatura contemporánea sobre incertidumbre radical refuerza esta línea argumentativa. Kay y King sostienen que muchas acciones humanas relevantes no pueden ser tratadas como problemas de cálculo probabilístico, porque el agente no conoce todos los estados posibles del mundo ni puede asignar probabilidades significativas a cada uno de ellos (Kay & King, 2020). Aunque su enfoque no es estrictamente praxeológico, converge con una idea esencial: el futuro humano no es reducible a una tabla de resultados calculables.

La teoría de la imputación temporal toma esta incertidumbre como presupuesto. El actor imputa valor desde fines futuros que todavía no existen y que pueden no realizarse. Por ello, la imputación es siempre empresarial en sentido amplio: todo actor interpreta el futuro y ordena medios presentes bajo condiciones de ignorancia. La empresarialidad no designa aquí una profesión particular, sino la función universal de actuar bajo incertidumbre, anticipar fines y reorganizar medios (Huerta de Soto, 1992).

2.4. Originalidad y alcance de la propuesta

La originalidad de la teoría de la imputación temporal no debe buscarse en la afirmación aislada de que el valor es subjetivo, ni en

la idea general de que el tiempo importa, ni en la identificación de la incertidumbre como problema económico. Estos elementos pertenecen ya a la tradición austriaca y a la literatura sobre procesos de mercado. La originalidad se encuentra en la sistematización: todas esas categorías son interpretadas como manifestaciones de una misma estructura temporal de la acción.

La imputación temporal permite explicar por qué el futuro puede orientar el presente sin invertir la causalidad física. Física-mente, los medios presentes anteceden a los resultados futuros. Praxeológicamente, el fin futuro anticipado confiere sentido a los medios presentes. Esta doble dirección es central para evitar confusiones: no se afirma que el futuro cause materialmente el presente, sino que el fin futuro, en cuanto anticipado por el actor, ordena lógicamente el empleo de los medios.

El alcance de la propuesta es teórico y categorial. No se trata de construir un modelo empírico de predicción ni una teoría cuantitativa de los precios. Se trata de precisar el fundamento lógico de las categorías económicas desde la acción temporal. Por ello, las tesis del artículo deben leerse como proposiciones praxeológicas: indican lo que está implicado en la acción en cuanto acción, no lo que ocurre en cada caso histórico concreto con una intensidad medible de antemano.

Esta delimitación es importante para evitar una interpretación excesivamente fuerte de la teoría. La producción indirecta, por ejemplo, no es automáticamente más productiva por el mero hecho de acumular más medios o alargar más etapas. Sólo puede ser más productiva cuando la estructura de medios está correctamente coordinada con fines futuros valorados. La teoría de la imputación temporal no identifica productividad con acumulación física, sino con coordinación empresarial de medios heterogéneos en el tiempo.

3. Tiempo físico y tiempo praxeológico

3.1. *El carácter homogéneo del tiempo físico*

El tiempo físico es homogéneo, cuantitativo y mensurable. Puede dividirse en unidades equivalentes y ser representado mediante

relojes, calendarios o series cronológicas. Desde el punto de vista de las ciencias naturales, esta concepción resulta indispensable: permite medir duración, velocidad, frecuencia y sucesión. Sin embargo, su utilidad no debe llevar a confundir el tiempo físico con el tiempo relevante para la economía.

En una teoría física, dos intervalos de igual duración son equivalentes en cuanto duración. En la acción humana, en cambio, dos intervalos físicamente iguales pueden tener significados económicos completamente distintos. Una hora de espera antes de consumir un bien urgente no equivale praxeológicamente a una hora de maduración de una inversión de largo plazo. El reloj mide lo mismo; la acción no significa lo mismo. La diferencia surge porque el tiempo de la acción no es sólo duración, sino posición dentro de un proyecto.

El tiempo físico es indiferente a los fines. Transcurre de manera uniforme aunque ningún actor lo valore, lo espere o lo organice. El tiempo praxeológico, por el contrario, existe para la economía sólo en la medida en que el actor lo estructura mediante fines y medios. Lo decisivo no es que una acción dure cierto número de unidades cronológicas, sino que el actor deba atravesar una distancia entre intención y realización. Esa distancia puede medirse físicamente, pero su significado económico no se agota en la medición.

La confusión entre ambos planos conduce a errores analíticos. Si el tiempo económico se trata como una variable puramente física, la preferencia temporal puede parecer una anomalía psicológica, el interés un precio institucional contingente y el capital una acumulación técnica de bienes. Si se lo considera praxeológicamente, en cambio, la preferencia temporal, el interés y el capital aparecen como categorías que expresan la estructura temporal del actuar.

3.2. *El carácter teleológico del tiempo praxeológico*

El tiempo praxeológico es el tiempo de la acción orientada a fines. No es una sustancia distinta del tiempo físico, sino el significado que la sucesión adquiere cuando un actor la integra en un plan. La acción no se despliega en un flujo neutro de instantes, sino en un

orden de relevancias: antes y después, medio y fin, espera y realización, renuncia y satisfacción. Esas relaciones no son físicas en sentido estricto, pero son indispensables para comprender la economía.

Actuar significa introducir una diferencia entre el presente y el futuro. El presente es la situación desde la cual el actor parte; el futuro es el estado que espera alcanzar. Entre ambos se sitúan medios, etapas, incertidumbre, costos y revisiones. El futuro no es simplemente lo que ocurrirá después; es aquello hacia lo cual el actor dirige su conducta. En este sentido, el tiempo praxeológico es inseparable de la teleología.

La teleología no implica una explicación psicológica arbitraria. No se trata de reconstruir todos los motivos íntimos del sujeto, sino de reconocer que la acción tiene estructura medio-fin. El economista no necesita saber por qué último una persona desea un fin determinado para comprender que, si actúa, ordena medios en función de ese fin. La estructura formal de la acción basta para derivar las categorías económicas fundamentales.

El tiempo praxeológico es también cualitativo. Los momentos de un proceso no son intercambiables porque ocupan posiciones distintas dentro del plan. Un medio disponible al comienzo de una cadena productiva no desempeña la misma función que un medio disponible al final. Una promesa de entrega futura no tiene el mismo significado que una disponibilidad presente. Una inversión que requiere diez años no es simplemente una suma de años; es una estructura de espera, coordinación y exposición a la incertidumbre.

3.3. Irreversibilidad, espera y estructura de la acción

Toda acción implica irreversibilidad. El actor puede corregir, abandonar o modificar su plan, pero no puede recuperar el tiempo ya empleado como si no hubiera sido empleado. Esta irreversibilidad convierte la acción en renuncia. Actuar de un modo significa excluir otros cursos incompatibles. El costo económico no nace sólo de la escasez de bienes físicos, sino del hecho de que el tiempo del actor no puede destinarse simultáneamente a todas las posibilidades.

La espera es la forma praxeológica del intervalo entre la intención y la realización. No debe entenderse necesariamente como sufrimiento psicológico. La espera puede ser aceptada, deseada o incluso disfrutada; pero, en cuanto categoría económica, indica que el resultado no está inmediatamente disponible. Allí donde hay acción hay un «todavía no». El actor se encuentra ante una distancia que debe colmar mediante medios ordenados.

La estructura temporal de la acción puede describirse mediante tres elementos mínimos. Primero, un fin futuro que orienta el proceso. Segundo, medios presentes o relativamente próximos que el actor considera adecuados. Tercero, una distancia temporal bajo incertidumbre. Si falta el fin, no hay orientación; si faltan medios, no hay acción sino mera aspiración; si no hay distancia temporal, no hay proceso que ordenar. La economía comienza allí donde estos tres elementos se articulan.

Esta estructura permite comprender por qué el tiempo no es una categoría secundaria. El valor, el costo, el capital y el precio no son fenómenos que ocurren dentro de un tiempo neutral; son formas de ordenar el tiempo de la acción. El valor imputa sentido a los medios desde el fin; el costo expresa la renuncia a posibilidades incompatibles; el capital prolonga la acción en etapas; el precio coordina planes temporales entre actores. La teoría económica es, en este sentido, una teoría de la temporalidad praxeológica.

4. La imputación temporal del valor

4.1. Del fin futuro a los medios presentes

La imputación temporal designa el nexo lógico por el cual el actor atribuye valor a los medios presentes en función de un fin futuro. Un medio no posee valor económico por sí mismo. Lo adquiere porque el actor lo considera capaz de contribuir a la realización de un estado futuro valorado. El valor no se encuentra en el objeto como una propiedad física, ni se deriva mecánicamente del esfuerzo pasado. Surge de la relación entre un fin anticipado y un medio empleado en la acción.

Esta tesis no niega la causalidad técnica. Para producir una mesa, cultivar trigo o fabricar una herramienta, los medios físicos deben actuar causalmente antes de que aparezca el producto. Pero la causalidad económica de la valoración se mueve en sentido inverso. El actor valora el producto o la satisfacción esperada y, desde allí, valora los medios que considera necesarios. La madera, el trabajo, la maquinaria o el tiempo de producción reciben significado económico desde el fin que se proyecta alcanzar.

La dirección de la imputación es, por tanto, praxeológica y no cronológica. El fin futuro no existe todavía como hecho material, pero existe como objeto de valoración anticipada. Esa anticipación no causa físicamente el presente; lo ordena. El actor actúa ahora porque atribuye sentido a un futuro posible. Sin esa anticipación, los medios serían meros objetos o capacidades sin relevancia económica definida.

La teoría de la imputación temporal permite formular con precisión la crítica a las teorías objetivas del valor. Si el valor dependiera del trabajo incorporado, de la cantidad física de materia o de alguna propiedad objetiva del bien, no podría explicarse por qué el mismo objeto tiene valores distintos para actores distintos, ni por qué el valor cambia cuando cambian los fines. La explicación praxeológica es más básica: los bienes valen porque son integrados en planes orientados hacia fines. El valor es una relación de imputación temporal.

4.2. *Valor, costo y escala de prioridades*

El valor es inseparable de la acción. El actor no valora todo en abstracto y luego actúa; al actuar, revela un orden de prioridad. Ese orden no debe concebirse como una lista psicológica previamente escrita en la mente. Es la estructura de la acción misma considerada desde el punto de vista de la preferencia. Emplear un medio para un fin muestra que, en ese momento, ese curso de acción ha sido preferido a las alternativas incompatibles.

El costo aparece entonces como la otra cara del valor. Al imputar valor a un fin y emplear medios para alcanzarlo, el actor renuncia a otros fines que esos mismos medios podrían haber servido. El

costo no es simplemente desembolso monetario, ni sufrimiento, ni cantidad objetiva. Es la alternativa más valorada que se abandona al actuar. Dado que la acción se desarrolla en el tiempo y el tiempo es irreversible, el costo posee una estructura temporal: es la pérdida de una posibilidad que no puede ser realizada simultáneamente.

La escala de prioridades se manifiesta temporalmente. El actor no ordena fines desde un punto de vista absoluto y eterno, sino en el contexto de una situación concreta, con medios concretos y bajo incertidumbre concreta. Un fin lejano puede justificar una renuncia presente si su valor imputado es suficiente. Un fin inmediato puede desplazar a otro más remoto si la urgencia o la incertidumbre modifican la valoración. El orden de la acción es siempre un orden temporal de fines.

Esta relación entre valor y costo muestra que la imputación temporal no es una teoría parcial del capital, sino una teoría general de la acción económica. Todo acto de valoración supone una dirección hacia el futuro y una renuncia en el presente. En consecuencia, la economía no puede entender el valor sin entender la temporalidad que lo hace posible.

4.3. Imputación y función empresarial

La imputación temporal es necesariamente empresarial en sentido amplio. El actor no conoce el futuro; lo interpreta. Al emplear medios presentes, no aplica un cálculo mecánico sobre datos completos, sino que formula una conjetura acerca de la relación entre medios y fines. Esta conjetura puede ser correcta o errónea. El error económico es, en gran parte, un error de imputación temporal: el actor ha atribuido a ciertos medios una capacidad de realizar fines que luego no se verifica.

La función empresarial consiste en descubrir, anticipar y reorganizar relaciones entre medios presentes y fines futuros. En la teoría de Kirzner, el empresario advierte oportunidades que otros no han visto y coordina recursos en torno a ellas (Kirzner, 1973). Desde el punto de vista de la imputación temporal, esa alerta empresarial es una forma de interpretación del futuro. El

empresario no descubre sólo diferencias de precios; descubre posibles estructuras temporales de acción.

La ganancia y la pérdida pueden interpretarse en este marco como resultados de imputaciones temporales acertadas o erróneas. Si el actor coordina medios presentes hacia fines futuros que otros llegan a valorar suficientemente, obtiene una ganancia. Si organiza medios hacia fines que no se realizan o que no son valorados, incurre en pérdida. El mercado no elimina la incertidumbre; la somete a un proceso de prueba, corrección y aprendizaje.

Esta perspectiva permite integrar la teoría del valor subjetivo con la teoría del proceso de mercado. El valor no es un dato aislado que antecede al mercado como información completa. Se forma, se revisa y se corrige en el proceso mismo de coordinación. La imputación temporal opera en cada actor, pero sus resultados se confrontan socialmente mediante intercambio, precios, beneficios y pérdidas. Así, la economía aparece como un proceso continuo de revisión de imputaciones bajo incertidumbre.

5. Preferencia temporal, capital e interés

5.1. *La preferencia temporal como categoría de la acción*

La preferencia temporal expresa la valoración diferencial entre bienes presentes y bienes futuros. A igualdad de condiciones, el actor prefiere una satisfacción disponible antes a una satisfacción idéntica disponible después. Esta proposición no debe interpretarse como una observación psicológica sobre impaciencia, sino como una implicación lógica de la acción. El actor actúa en el presente para alcanzar fines futuros; por ello, la disponibilidad presente de medios tiene una función que la disponibilidad futura no posee.

Mises sostuvo que la preferencia temporal es inseparable de la acción humana y que el interés originario no surge de una convención institucional, sino de la diferencia valorativa entre presente y futuro (Mises, 1949). Rothbard desarrolló esta idea al conectar preferencia temporal, ahorro, inversión y estructura de producción (Rothbard, 1962). La teoría de la imputación temporal confirma este planteamiento: si el fin futuro imputa valor a los medios

presentes, la distancia temporal entre medio y fin debe ser valorada por el actor.

La preferencia temporal no significa que el actor siempre elija el consumo inmediato. Puede preferir ahorrar, invertir o esperar. Pero incluso cuando espera, lo hace porque considera que el fin futuro justifica la renuncia presente. La espera requiere una compensación valorativa. El actor acepta postergar la satisfacción sólo si el resultado esperado posee, para él, valor suficiente en relación con el medio presente renunciado.

La preferencia temporal tampoco debe confundirse con una tasa numérica dada de antemano. Las tasas de interés de mercado expresan relaciones monetarias e institucionales concretas; la preferencia temporal, en cambio, es una categoría más fundamental. Antes de cualquier mercado de crédito, la acción implica una diferencia entre disponibilidad presente y disponibilidad futura. El mercado no crea la preferencia temporal; la revela, coordina y transforma en relaciones observables de intercambio.

5.2. *El capital como orden temporal de medios*

El capital no es una masa homogénea de bienes físicos. Es un orden temporal de medios heterogéneos integrados en procesos productivos. Una máquina, una herramienta, una materia prima o una instalación no son capital por su pura materialidad, sino por su lugar dentro de un plan de producción orientado a fines futuros. El mismo objeto puede ser capital en un plan, bien de consumo en otro o simple cosa sin relevancia económica en otro contexto.

La teoría austriaca del capital ha insistido en la heterogeneidad y complementariedad de los bienes de capital. Hayek subrayó que la estructura productiva se compone de etapas temporalmente coordinadas y que el problema económico no es sólo acumular capital, sino coordinarlo correctamente (Hayek, 1941). Lachmann enfatizó que el capital es una estructura de bienes complementarios cuya coherencia depende de planes y expectativas (Lachmann, 1956).

Desde la imputación temporal, el capital aparece como tiempo organizado en forma de medios. Cada bien de capital representa

una etapa, una anticipación y una espera. Su valor depende del fin futuro al que se lo vincula y de la coherencia de la secuencia productiva en la que se inserta. Por eso, el capital no puede entenderse adecuadamente mediante agregados homogéneos. Agregar físicamente bienes de capital no equivale a construir una estructura productiva viable.

El capital es, por tanto, una categoría praxeológica antes que técnica. La técnica indica relaciones físicas posibles entre insumos y productos; la praxeología explica por qué ciertos insumos son seleccionados, combinados y temporalmente ordenados por un actor. Una estructura de capital sólo existe económicamente cuando los medios se hallan integrados en un plan orientado a fines valorados.

5.3. *Productividad temporal y límites de la producción indirecta*

La producción indirecta puede aumentar la productividad porque permite utilizar etapas, herramientas y bienes de capital que amplían la capacidad de alcanzar fines futuros. Sin embargo, esta proposición requiere una precisión esencial: la mayor productividad de los métodos indirectos no es una propiedad automática de cualquier acumulación de medios, sino una posibilidad praxeológica condicionada por la correcta coordinación empresarial entre medios presentes, etapas productivas y fines futuros valorados.

La acumulación de medios indirectos puede ser excesiva, incoherente o mal orientada. Una empresa puede adquirir máquinas que no se complementan, prolongar procesos que no añaden valor, invertir en etapas que no responden a una demanda futura o inmovilizar recursos en proyectos que no llegan a completarse. En tales casos no hay productividad temporal, sino error empresarial. La mera longitud del proceso productivo no garantiza su superioridad.

Esta precisión responde a una objeción conocida contra algunas formulaciones simplificadas de la teoría austriaca del capital. Blaug señaló que no puede suponerse sin más que una mayor roundaboutness conduzca necesariamente a mayor productividad, pues la relación entre estructura temporal y resultado depende de condiciones

técnicas y económicas específicas (Blaug, 1997). La teoría de la imputación temporal acepta esta cautela. No identifica productividad con duración, sino con coordinación.

La productividad temporal debe entenderse entonces como la capacidad de una estructura de medios para acercar al actor a fines futuros más valorados mediante una organización temporal adecuada. Una estructura más larga puede ser superior si permite resultados que el método directo no habría alcanzado. Pero puede ser inferior si añade etapas inútiles, costos excesivos o descoordinación. El criterio económico no es la extensión física del proceso, sino la imputación correcta entre medios y fines.

Esta interpretación conserva el núcleo de la teoría austriaca sin convertirlo en una ley técnica automática. La producción indirecta es una posibilidad abierta por la capacidad humana de esperar, ahorrar e invertir; no una garantía mecánica. Su éxito depende de la función empresarial, de la coherencia de la estructura de capital, de la complementariedad de los medios y de la valoración futura del producto.

5.4. *Interés originario y coordinación intertemporal*

El interés originario expresa la diferencia entre la valoración de bienes presentes y bienes futuros. No nace primariamente del dinero, del préstamo ni de la productividad física del capital. Estos fenómenos pueden modificar sus manifestaciones concretas, pero no su raíz. La raíz se encuentra en la preferencia temporal: un bien disponible ahora permite actuar ahora, mientras que un bien futuro requiere espera y exposición a la incertidumbre.

Cuando un actor renuncia a bienes presentes para obtener bienes futuros, debe considerar que la satisfacción futura compensa la espera. Esta diferencia valorativa es la base del interés. En una economía monetaria y de mercado de crédito, esa relación se expresa mediante tasas monetarias; pero la categoría subyacente antecede al mercado de crédito. Incluso Robinson Crusoe, en el ejemplo clásico, enfrenta la alternativa entre consumir hoy o invertir tiempo y recursos para obtener más mañana (Rothbard, 1962; Huerta de Soto, 1998).

El interés cumple una función de coordinación intertemporal. Conecta ahorro, inversión y estructura productiva. Una menor preferencia temporal permite liberar medios presentes para procesos más largos; una mayor preferencia temporal reduce la disposición a esperar y acorta el horizonte de inversión. En el mercado, las tasas de interés transmiten información sobre la disponibilidad relativa de bienes presentes y sobre la disposición social a postergar consumo.

La teoría de la imputación temporal interpreta el interés como una manifestación específica de la relación general entre medios presentes y fines futuros. Allí donde el actor valora el futuro, pero debe renunciar al presente para alcanzarlo, surge una diferencia temporal de valoración. El interés no es una anomalía ni una explotación, sino la expresión económica de la estructura temporal de la acción.

6. Precio, intercambio y coordinación temporal

6.1. *El intercambio como relación entre valoraciones temporales*

El intercambio voluntario presupone valoraciones subjetivas distintas. Cada parte entrega aquello que valora menos para obtener aquello que valora más, dadas sus circunstancias, fines y horizontes temporales. Esta explicación clásica puede enriquecerse si se considera que las valoraciones no son sólo subjetivas, sino temporalmente estructuradas. Cada actor compara medios presentes, fines futuros, urgencias, esperas y expectativas.

Cuando dos personas intercambian, no se enfrentan simplemente dos objetos. Se encuentran dos planes temporales. El vendedor puede preferir liquidez presente para realizar otros fines; el comprador puede preferir el bien para integrarlo en su propio proyecto. El precio aparece en el intercambio en que esas valoraciones temporales se hacen compatibles. No expresa una sustancia objetiva de valor, sino una relación social de coordinación entre planes.

El intercambio es, por ello, un fenómeno temporal. El actor vende porque el bien recibido ahora, normalmente dinero, tiene para él una mayor capacidad de servir a fines futuros que el bien entregado. El comprador compra porque el bien adquirido ocupa una posición

más alta en su escala de prioridades que el dinero entregado. El precio monetario permite que estas dos estructuras se encuentren sin necesidad de que los fines últimos sean compartidos.

Esta interpretación se relaciona con la teoría austriaca del mercado como proceso. Los precios no son datos de equilibrio que los actores simplemente toman; son resultados del proceso de descubrimiento, corrección y coordinación. Al intercambiar, los actores revelan y revisan imputaciones. El precio registra, de manera monetaria, un encuentro entre interpretaciones temporales del valor.

6.2. *El precio como síntesis monetaria de planes heterogéneos*

El precio puede definirse como la expresión monetaria de una coordinación momentánea entre valoraciones subjetivas temporalmente orientadas. Es momentánea porque los planes cambian; es subjetiva porque depende de valoraciones individuales; es temporal porque cada valoración se refiere a la capacidad de los medios para servir fines futuros. El precio no mide el valor en sentido cardinal, pero permite coordinar acciones entre actores que no comparten la misma escala de fines.

La función del dinero intensifica esta capacidad coordinadora. En una economía de trueque, cada intercambio requiere coincidencia directa de necesidades. En una economía monetaria, el dinero actúa como medio generalmente aceptado que permite separar temporalmente venta y compra. El actor puede vender hoy para comprar mañana; puede conservar liquidez para fines todavía indeterminados; puede comparar proyectos mediante precios monetarios. El dinero amplía así la dimensión temporal de la coordinación.

El precio resume información dispersa, pero no lo hace como una magnitud mecánica. En la línea de Hayek, los precios transmiten conocimiento que ningún actor posee en su totalidad (Hayek, 1945). Desde la imputación temporal, transmiten además señales sobre la coordinación de planes orientados a distintos horizontes. Un aumento de precio puede indicar escasez presente, expectativa futura, cambio de demanda o reordenamiento de prioridades. El precio no explica por sí solo la totalidad del proceso; es una señal que los empresarios interpretan.

Por ello, la teoría del precio no puede separarse de la incertidumbre. Los precios pasados informan, pero no garantizan el futuro. El empresario debe interpretar si un precio refleja una oportunidad duradera, una escasez transitoria, un error de mercado o una burbuja. La imputación temporal opera de nuevo: el actor atribuye significado presente a señales de mercado en función de fines y expectativas futuras.

6.3. *Mercado, descubrimiento y revisión de imputaciones*

El mercado es un proceso de confrontación entre imputaciones temporales. Cada actor imputa valor a medios y fines según su propio plan. Pero esos planes no existen aisladamente: se encuentran, se complementan, chocan y se corrigen a través del intercambio. La coordinación social no consiste en que todos compartan un mismo fin, sino en que los medios puedan reasignarse continuamente hacia usos más valorados.

La ganancia y la pérdida desempeñan una función esencial en este proceso. La ganancia indica que una imputación empresarial ha coordinado medios de manera compatible con valoraciones futuras de otros actores. La pérdida indica que la imputación ha fallado: los medios fueron orientados hacia fines que no recibieron suficiente validación en el mercado. El sistema de precios no elimina el error, pero permite detectarlo y corregirlo.

En este sentido, el mercado no es un equilibrio, sino un procedimiento temporal de aprendizaje. Los actores actúan con conocimiento incompleto, interpretan precios, anticipan demandas, invierten, esperan y revisan. El orden de mercado emerge de la coordinación descentralizada de esas acciones. La teoría de la imputación temporal permite comprender este orden como una red de relaciones entre fines futuros y medios presentes constantemente reconfigurada.

La estructura temporal del precio se observa especialmente en los mercados de capital, crédito y bienes duraderos, pero no se limita a ellos. Incluso el precio de un bien de consumo inmediato refleja expectativas, costos de reposición, disponibilidad de medios, preferencias temporales y alternativas. Todo precio contiene una

dimensión temporal porque toda valoración la contiene. La economía monetaria hace visible esa dimensión en forma de relaciones de intercambio.

7. Confianza temporal e incertidumbre radical

7.1. *Acción bajo futuro abierto*

La acción presupone un futuro abierto. El actor actúa porque considera posible modificar el curso de los acontecimientos mediante medios presentes. Si el futuro estuviera completamente determinado y conocido, la acción perdería su carácter problemático. Si el futuro fuera completamente inaccesible a toda orientación, tampoco habría acción racional, sino puro movimiento ciego. La acción existe en una posición intermedia: el futuro no está dado, pero el actor cree que puede influir en él.

La incertidumbre radical no significa ausencia total de orientación. Significa que el futuro humano no puede ser reducido a un conjunto cerrado de estados posibles con probabilidades objetivas. Muchas acciones económicas se emprenden ante situaciones en las que los agentes no conocen plenamente las alternativas, los resultados ni las acciones de otros actores. La planificación empresarial, la innovación, el crédito, el ahorro y la inversión se desarrollan en este contexto.

La teoría praxeológica no necesita convertir la incertidumbre en cálculo probabilístico para comprenderla. Basta reconocer que toda acción se dirige hacia un resultado no garantizado. El actor puede aprender, estimar, comparar y usar experiencia pasada; pero no puede eliminar la apertura del futuro. La temporalidad de la acción incluye siempre la posibilidad del error.

Este punto es crucial para la teoría de la imputación. Imputar valor desde un fin futuro significa atribuir relevancia presente a algo que todavía no existe y que puede no realizarse. La imputación no es una deducción técnica desde datos completos; es una orientación empresarial bajo incertidumbre. Por ello, la economía no puede ser reducida a estática comparativa sin perder el fenómeno central de la acción.

7.2. *Confianza temporal y empresarialidad*

Puede llamarse confianza temporal a la condición mínima por la cual el actor considera que sus medios presentes pueden contribuir a un futuro preferible. Esta confianza no es optimismo psicológico, ni fe irracional, ni garantía de éxito. Es la presuposición práctica sin la cual la acción no se iniciaría. Quien actúa supone, al menos en el momento de actuar, que existe una relación posible entre lo que hace ahora y el fin que espera alcanzar.

La confianza temporal se distingue de la certeza. El actor no necesita estar seguro de que alcanzará el fin; necesita considerar que el curso de acción posee sentido. Un empresario que invierte, un trabajador que aprende un oficio, un ahorrador que posterga consumo o un comprador que adquiere un instrumento actúan porque imputan a sus medios una capacidad futura. Esa imputación puede fracasar, pero sin ella no habría acción.

La empresarialidad es la forma más visible de esta confianza temporal. El empresario organiza recursos presentes bajo una interpretación del futuro. No espera pasivamente a que el futuro llegue; intenta configurarlo mediante planes, inversión y coordinación. La empresarialidad no elimina la incertidumbre, sino que opera dentro de ella. Su función consiste precisamente en transformar la apertura del futuro en oportunidades de acción.

La confianza temporal, entendida así, no introduce una nueva categoría psicológica autónoma. Es una implicación de la acción bajo incertidumbre. Si el actor orienta medios hacia fines, debe considerar que esa orientación no es absurda. La confianza temporal nombra esa mínima creencia práctica en la posible eficacia de la acción. Por eso puede incorporarse a la teoría sin debilitar su carácter praxeológico.

7.3. *Límites de la probabilidad en la acción humana*

La probabilidad tiene un papel legítimo en muchos ámbitos económicos. El cálculo actuarial, la estadística empresarial, la diversificación financiera y la gestión de contingencias utilizan frecuencias pasadas y modelos probabilísticos. Sin embargo, no

toda incertidumbre humana es reducible a probabilidad. Allí donde el actor enfrenta innovación, cambio institucional, creatividad empresarial o reacciones estratégicas de otros actores, el conjunto de posibilidades no está plenamente dado.

Mises distinguió entre probabilidad de clase y comprensión específica de casos singulares (Mises, 1949). Esta distinción resulta útil para evitar la ilusión de que todo futuro económico puede tratarse como repetición estadística. En muchos problemas de mercado, el empresario no se limita a calcular frecuencias; interpreta situaciones únicas. Debe comprender fines, expectativas, instituciones, hábitos y cambios tecnológicos que no se reducen a una distribución conocida.

Kay y King han mostrado, en términos contemporáneos, que la incertidumbre radical exige narrativas, juicio y razonamiento práctico, no sólo cálculo probabilístico (Kay & King, 2020). La teoría de la imputación temporal converge con esta idea: el actor construye un puente entre medios presentes y fines futuros mediante interpretación. Ese puente no es una ecuación de probabilidades, aunque pueda servirse de información cuantitativa.

La consecuencia para la teoría económica es que el futuro no puede ser tratado simplemente como un dato descontado. El descuento financiero, la tasa de interés y las expectativas cuantitativas son instrumentos importantes, pero presuponen una estructura más básica: la acción de un sujeto que imputa valor al futuro y decide actuar bajo incertidumbre. Antes del cálculo hay orientación; antes del modelo hay imputación.

8. Discusión: aportación, objeciones y límites

8.1. *Relación con O'Driscoll y Rizzo*

O'Driscoll y Rizzo propusieron una economía del tiempo y la ignorancia centrada en el proceso de mercado, el cambio real y la imposibilidad de reducir la coordinación económica a equilibrio atemporal (O'Driscoll & Rizzo, 1985). Su aportación consiste en mostrar que el tiempo relevante para la economía no es sólo una variable en modelos dinámicos, sino un ámbito de creatividad,

ignorancia y aprendizaje. La teoría de la imputación temporal comparte esta orientación.

La diferencia principal se encuentra en el nivel de análisis. O'Driscoll y Rizzo subrayan las consecuencias del tiempo real para el proceso de mercado y la coordinación. La teoría aquí desarrollada intenta formular el principio categorial anterior: antes de que el mercado coordine planes, cada actor imputa valor desde fines futuros hacia medios presentes. El proceso de mercado es la interacción social de esas imputaciones temporales individuales.

La relación entre ambos enfoques es complementaria. La economía del tiempo y la ignorancia muestra por qué los mercados son procesos abiertos de descubrimiento. La imputación temporal muestra por qué cada acción económica posee ya una estructura abierta y orientada al futuro. La primera enfatiza el proceso social; la segunda enfatiza el nexo praxeológico que lo hace posible.

Esta distinción permite responder a la acusación de que la teoría del tiempo ya ha sido tratada suficientemente. En efecto, ha sido tratada; pero puede ser reorganizada desde un principio más elemental. No basta decir que el mercado ocurre en el tiempo. Hay que mostrar que el valor, el costo, el capital, el interés y el precio son comprensibles sólo porque la acción misma es imputación temporal.

8.2. *Relación con Kay y King*

Kay y King han popularizado el concepto de incertidumbre radical para criticar la tendencia a tratar toda acción como si fuera un problema de cálculo probabilístico (Kay & King, 2020). Su enfoque se sitúa fuera del núcleo praxeológico austriaco, pero resulta útil para mostrar la insuficiencia de los modelos que reducen la acción humana a maximización bajo estados conocidos. La economía real contiene situaciones en las que los actores no conocen plenamente el espacio de posibilidades.

La teoría de la imputación temporal incorpora esta intuición, pero la integra en una arquitectura distinta. La incertidumbre radical no es sólo un problema epistemológico; es una condición de la acción. El actor actúa porque el futuro no está cerrado y porque

considera que puede orientarlo. La apertura del futuro es lo que hace posible la empresarialidad, la ganancia, la pérdida y la revisión de planes.

En este sentido, la incertidumbre radical no destruye la racionalidad económica. La desplaza desde el cálculo mecánico hacia la coordinación interpretativa de medios y fines. El actor racional no es quien conoce el futuro, sino quien ordena medios presentes conforme a fines valorados y corrige sus imputaciones a medida que la realidad responde. La racionalidad praxeológica es una racionalidad de la acción bajo tiempo abierto.

La relación con Kay y King permite además aclarar que la teoría propuesta no pretende convertir la economía en una psicología de expectativas. El núcleo no es la descripción psicológica de cómo los individuos imaginan el futuro, sino la estructura lógica por la cual cualquier acción requiere anticipar un fin, imputar valor a medios y aceptar incertidumbre. La incertidumbre radical es relevante porque hace de la imputación un acto empresarial y no un cálculo cerrado.

8.3. *La crítica de Blaug y la productividad indirecta*

Una objeción importante se dirige contra la idea de que los métodos de producción más indirectos sean necesariamente más productivos. Formulada de manera simple, esa tesis puede parecer una generalización técnica injustificada. Blaug criticó interpretaciones de la teoría del capital que parecían suponer una relación automática entre mayor rodeo productivo y mayor productividad (Blaug, 1997). Esta crítica obliga a precisar cuidadosamente la proposición austriaca.

La teoría de la imputación temporal no sostiene que toda acumulación de medios indirectos sea productiva. Sostiene que la producción indirecta amplía el campo de posibilidades productivas cuando los medios están correctamente ordenados hacia fines futuros valorados. La diferencia es decisiva. La productividad no surge de la mera cantidad de capital, sino de la estructura de complementariedad temporal que permite que los medios contribuyan efectivamente al fin.

Un proceso más largo puede ser peor que uno más corto si introduce etapas inútiles, si inmoviliza recursos sin coordinación, si depende de expectativas erróneas o si produce bienes que los consumidores no valoran. Un proceso más corto puede ser superior si responde mejor a fines urgentes o si evita costos de espera innecesarios. La temporalidad económica no se mide por longitud abstracta, sino por adecuación praxeológica.

La crítica de Blaug, por tanto, no refuta la teoría temporal del capital; refuta una versión mecanicista de ella. La respuesta austriaca adecuada consiste en insistir en la heterogeneidad del capital, la función empresarial y la coordinación de planes. Precisamente por eso la imputación temporal resulta útil: muestra que los bienes de capital no son productivos por sí mismos, sino por el lugar que ocupan en una estructura de fines y medios.

La productividad temporal debe definirse como la capacidad de una estructura de medios para realizar fines futuros de mayor valor, dadas las condiciones técnicas, las expectativas empresariales y la coordinación de los planes. Esta definición conserva la intuición de Böhm-Bawerk sin caer en automatismos. La producción indirecta es una posibilidad de mayor productividad, no una garantía independiente de la imputación empresarial.

8.4. Alcance de la teoría de la imputación temporal

La teoría de la imputación temporal tiene un alcance categorial. No proporciona, por sí sola, una medición empírica de la tasa de interés, una fórmula de precios ni un criterio técnico para seleccionar inversiones. Su función es más fundamental: mostrar la raíz común de las categorías económicas en la estructura temporal de la acción. Las aplicaciones empíricas requieren conocimiento histórico, institucional y empresarial adicional.

Este límite no es una debilidad, sino una delimitación metodológica. La praxeología no sustituye a la historia económica, a la contabilidad, a la administración empresarial ni al análisis institucional. Les ofrece un marco categorial. Del mismo modo que el axioma de la acción no predice qué fines perseguirá cada individuo, la imputación temporal no predice qué estructura de capital

triunfará. Explica qué significa actuar, invertir, esperar, valorar y coordinar bajo incertidumbre.

La teoría también debe evitar un lenguaje excesivamente absoluto. Decir que el valor procede del futuro al presente no significa que los hechos pasados carezcan de importancia. La experiencia, la producción realizada, las instituciones existentes y los recursos heredados condicionan la acción. Pero su significado económico presente depende de la valoración orientada al futuro. El pasado ofrece medios y restricciones; el futuro valorado ordena su uso.

Finalmente, la teoría no convierte la confianza temporal en una ley psicológica independiente. La confianza temporal es sólo la condición práctica mínima de la acción bajo incertidumbre. El actor no necesita ser optimista; necesita considerar que sus medios pueden tener alguna eficacia. Esta formulación mantiene la coherencia praxeológica y evita transformar el argumento en sociología de las emociones.

9. Conclusiones

Este artículo ha propuesto una reconstrucción praxeológica de la teoría económica a partir de la imputación temporal. La tesis central es que el valor económico surge cuando el actor imputa significado a medios presentes en función de fines futuros. El futuro no causa físicamente el presente, pero lo ordena praxeológicamente. Esta distinción permite comprender por qué el valor no reside en las cosas, ni en el trabajo pasado, ni en propiedades objetivas, sino en la relación temporal entre fines y medios.

La distinción entre tiempo físico y tiempo praxeológico ha permitido precisar el fundamento del argumento. El tiempo físico es homogéneo y mensurable; el tiempo praxeológico es teleológico, cualitativo y orientado por la acción. La economía no estudia el tiempo del reloj, sino el tiempo del actor que espera, renuncia, invierte, anticipa y coordina. La acción existe porque hay un «todavía no» entre la situación presente y el fin deseado.

A partir de esta estructura se han reinterpretado categorías fundamentales. El costo es renuncia temporal a alternativas incompatibles. La preferencia temporal expresa la diferencia valorativa

entre disponibilidad presente y futura. El capital es orden temporal de medios heterogéneos. El interés originario manifiesta la relación entre bienes presentes y futuros. El precio es una coordinación monetaria de valoraciones temporales subjetivas. La confianza temporal es la condición práctica mínima de la acción bajo incertidumbre radical.

El análisis ha incorporado además una precisión necesaria sobre la productividad temporal. La producción indirecta no aumenta la productividad por mera acumulación de medios o por simple alargamiento del proceso. Sólo puede hacerlo cuando la estructura de medios está correctamente coordinada por la función empresarial hacia fines futuros valorados. Esta precisión permite integrar la crítica de Blaug sin abandonar el núcleo de la teoría austriaca del capital.

La aportación del trabajo consiste, finalmente, en presentar la economía como ciencia del tiempo humano orientado a fines. No se trata de sustituir la teoría austriaca existente, sino de explicitar su unidad temporal. Menger, Böhm-Bawerk, Mises, Hayek, Lachmann, Kirzner y Huerta de Soto ofrecen elementos decisivos para esta reconstrucción; la teoría de la imputación temporal intenta mostrar el principio común que los enlaza. Allí donde hay acción, hay tiempo; donde hay tiempo praxeológico, hay imputación; y donde hay imputación, nacen las categorías económicas fundamentales.

Declaración de conflicto de intereses

El autor declara que no existe ningún conflicto de intereses relacionado con la elaboración, evaluación o eventual publicación de este artículo.

Referencias

- Blaug, M. (1997). *Economic Theory in Retrospect*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Böhm-Bawerk, E. von (1884 [1959]). *Capital and Interest*. South Holland: Libertarian Press.

- Böhm-Bawerk, E. von (1889 [1959]). *The Positive Theory of Capital*. South Holland: Libertarian Press.
- Hayek, F. A. (1937). "Economics and knowledge". *Economica*, 4(13), 33-54.
- Hayek, F. A. (1941). *The Pure Theory of Capital*. London: Macmillan.
- Hayek, F. A. (1945). "The use of knowledge in society". *American Economic Review*, 35(4), 519-530.
- Huerta de Soto, J. (1992 [2010]). *Socialism, Economic Calculation and Entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Huerta de Soto, J. (1998 [2006]). *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- Kay, J., & King, M. (2020). *Radical Uncertainty: Decision-making for an Unknowable Future*. London: The Bridge Street Press.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lachmann, L. M. (1956). *Capital and Its Structure*. London: London School of Economics and Political Science.
- Menger, C. (1871 [2007]). *Principles of Economics*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- Mises, L. von (1949 [1998]). *Human Action: A Treatise on Economics*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- O'Driscoll, G. P., Jr., & Rizzo, M. J. (1985). *The Economics of Time and Ignorance*. Oxford: Basil Blackwell.
- Rothbard, M. N. (1962 [2009]). *Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.

