



Apuntes

La paradoja de la protección contractual: Proteger al débil de hoy excluye al débil de mañana

BENITO ARRUÑADA

Apuntes 2026/11
Abril de 2026

fedea

Las opiniones recogidas en este documento son las de sus autores y no coinciden necesariamente con las de Fedea.

La paradoja de la protección contractual: Proteger al débil de hoy excluye al débil de mañana

Abril de 2026

Resumen

Muchas políticas no fracasan por mala intención ni por torpeza técnica, sino porque responden a una demanda política miope. Este artículo examina una sola paradoja: proteger a la parte débil en los contratos en vigor suele perjudicar a quienes, con esa misma fragilidad, intentarán contratar después. El alquiler residencial en España lo ilustra bien. El conflicto central no enfrenta tanto a propietarios e inquilinos como a inquilinos actuales y futuros. Cuando el legislador o el juez reescriben contratos vigentes o debilitan su cumplimiento, conceden un alivio visible hoy, pero elevan el riesgo, reducen la oferta y endurecen mañana el acceso al mercado. La salida no pasa por más tutela retroactiva, sino por ayudas de emergencia financiadas con presupuesto, reglas generales y prospectivas para la contratación, ejecución rápida y reformas que amplíen la oferta.

Palabras clave: economía política; contratación; vivienda; alquiler; costes de transacción; reglas retroactivas; seguridad jurídica.

Abstract

Many policies fail not because of ill intent or technical blunder, but because they respond to myopic political demand. This article examines a single paradox: protecting the weaker party in contracts already in force often harms equally vulnerable people who will seek to contract later. Spain's residential rental market illustrates the point. The central conflict is not so much between landlords and tenants as between current and future tenants. When legislators or judges rewrite existing contracts or weaken enforcement, they grant visible relief today while raising risk, shrinking supply, and making access harder tomorrow. The way out is not more retroactive protection but budget-funded emergency relief, general and prospective contracting rules, rapid enforcement, and reforms that expand supply.

Key words: political economy; contracting; housing; rent; transaction costs; retroactive rules; legal certainty.

* E-mail: benito.arrunada@upf.edu. Catedrático de la Universidad Pompeu Fabra, Affiliated Professor de la Barcelona School of Economics e Investigador Asociado de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA). Agradezco los comentarios de Jesús Alfaro Águila-Real y Gabriel Doménech, y el apoyo del proyecto de investigación PID2023-147587NB-I00 de la Agencia Nacional de Investigación.

1. Proteger hoy, excluir mañana

Una familia con niños busca piso de alquiler. Tiene ingresos suficientes para pagar una renta moderada y nunca ha dejado de pagar nada. Sin embargo, varios propietarios la descartan. No temen tanto su renta de hoy como su riesgo de mañana: si uno de los progenitores pierde el empleo, el desahucio puede alargarse, el impago puede enquistarse y el contrato puede acabar reescrito, de hecho o de derecho, contra quien puso la vivienda en el mercado. El resultado es brutal y sencillo. Una política presentada como protección del inquilino termina expulsando del mercado, ante todo, al inquilino futuro más frágil.

Esa es la paradoja de la protección contractual: al proteger a la parte débil de los contratos ya celebrados, legislador y jueces suelen perjudicar a quienes, con una debilidad similar, intentarán contratar después. El alivio redistributivo sobre contratos en vigor es visible, concentrado y emocionalmente persuasivo. El coste futuro, en cambio, aparece disperso, tarde y sin rostro. Se personaliza fácilmente al inquilino que evita una subida de renta o gana una prórroga contractual. Quedan, en cambio, en el anonimato el joven que no encuentra piso, la familia que no supera el filtro del arrendador y el contrato que jamás llega a firmarse.

Muchas malas políticas no se imponen contra la sociedad: responden a preferencias mal informadas o contradictorias (Arruñada, 2025). La paradoja contractual lo ilustra con nitidez porque resulta moralmente seductora. Ayudar al deudor o al inquilino actual parece compasivo. Cuesta, en cambio, admitir que, cuando afecta al cumplimiento de los contratos, esa compasión puede destruir la disposición a cooperar en la contratación futura.

Basta con seguir el mandato metodológico de Ronald Coase (1960): comparar alternativas reales, en vez de oponer un mercado imperfecto pero real a una intervención perfecta pero ficticia, y considerar el efecto total de cada solución, no solo sus consecuencias más visibles a corto plazo. Por un lado, debemos suponer que en cualquier solución los agentes económicos están potencialmente igual de interesados en satisfacer su propio interés. Por otro, hemos de mirar no solo a quién gana hoy, sino también qué sucede mañana con la oferta, el precio, la selección de contrapartes y la propia disposición a contratar. Al aplicar ambos criterios con rigor, muchas reglas bienintencionadas dejan de parecer protectoras y empiezan a verse como redistribuciones emocionalmente gratificantes en los contratos vigentes, a costa de destruir o encarecer la contratación futura.

El alquiler residencial español ofrece hoy un paradigma de esta secuencia. La vieja tradición de congelaciones y prórrogas forzosas nunca desapareció del todo; reapareció con las medidas de emergencia de 2020, se reforzó en 2022 con el tope a la actualización de rentas y se consolidó en 2023 con la Ley 12/2023. Cambian los lemas y las coartadas; no cambia el mecanismo. Una y otra vez se ofrece un alivio visible a las partes de contratos en vigor, se desplaza el coste fuera del presupuesto y se deja que lo pague el mercado del alquiler de mañana.

2. No es un conflicto entre propietarios e inquilinos

En contra de las apariencias, el conflicto principal no es el vertical entre propietarios e inquilinos, sino el horizontal entre inquilinos actuales y futuros. Más en general, entre las

partes de los contratos ya celebrados y las partes potenciales de contratos todavía no celebrados. Esta distinción es decisiva porque la política, la prensa, la mecánica judicial e incluso el lenguaje jurídico empujan a mirar el contrato ya firmado, no el conjunto de contratos que podrían firmarse o no bajo la nueva regla. Como consecuencia, el interés de las partes de estos contratos potenciales acaba pesando muy poco en la toma de decisiones legislativas y judiciales.

La razón es elemental. En contratos como el alquiler o el crédito, las prestaciones no son simultáneas. Una parte entrega hoy el uso de un activo o el dinero; la otra promete pagar mañana. Esa promesa solo resulta creíble si el orden institucional sostiene dos cosas: que el juez hará cumplir el contrato y que el legislador no alterará arbitrariamente sus condiciones. Cuando cualquiera de esos apoyos se debilita, el contrato se encarece o deja de celebrarse. No hace falta una expropiación formal. Basta con volver incierto su cumplimiento o verosímil su reescritura.

Si una norma mejora hoy la posición del arrendatario actual frente al arrendador actual, el efecto distributivo es obvio. Uno gana y otro pierde, y ambos conocen bien los efectos redistributivos en juego. Pero lo grave es que los efectos no terminan ahí. Evaluar lo que ocurre después exige un esfuerzo cognitivo mayor: pensar quiénes demandarán contratos de alquiler y qué harán mañana quienes deciden si alquilan o no, a quién alquilan, por cuánto tiempo y a qué precio. Como dos partes no contratan si una de ellas no quiere hacerlo, hay que anticipar cómo la regla aplicada al contrato en vigor altera la conducta futura de quienes en muchos casos ni siquiera han decidido si participan o no en el mercado.

Por eso el principal efecto social no consiste en la redistribución más visible del propietario al inquilino actual, sino en la contracción mucho menos visible del mercado futuro. El potencial arrendador ajusta: sube la renta, acorta el plazo, exige más garantías, pide avales, evita perfiles que juzga vulnerables o, simplemente, retira la vivienda del alquiler residencial ordinario. También puede vender, dejarla vacía o desviarla a usos alternativos, como el alquiler temporal o turístico. Cada una de estas respuestas es racional desde su punto de vista. En conjunto, reducen la oferta y empeoran la asignación del parque disponible.

La razón de fondo es simple: el contrato es una tecnología de cooperación intertemporal. Quien quiere usar hoy un activo ajeno sin pagarlo íntegramente por adelantado necesita que la otra parte confíe en cobrar mañana. Cuando esa confianza se erosiona, el intercambio se estrecha.

Bastiat formuló la lógica general de este error al contraponer lo que se ve y lo que no se ve (1850). En vivienda se ve al inquilino protegido por la ley nueva. No se ve al inquilino futuro que queda fuera, ni al piso que desaparece del mercado, ni a la prima de riesgo que se añade a la renta, ni al deterioro de un activo cuyos rendimientos se han vuelto inseguros. A veces tampoco se ve el cambio de tipo de arrendador y arrendatario: se castiga al operador profesional en nombre de la justicia social y se acaba favoreciendo al arrendador pequeño, más personalista, menos transparente y menos escalable; y al arrendatario menos vulnerable, más solvente y seguro.

La paradoja contractual tiene, además, una dimensión temporal que la acerca a Kydland y Prescott (1977). La excepción que parece justa *ex post* erosiona la credibilidad de la regla *ex ante*. Cada indulgencia retroactiva transmite una señal a quienes aún no han contratado: el pacto firmado puede dejar de valer cuando políticamente resulte costoso aplicarlo. En tales condiciones, la regla deja de disciplinar. Se convierte en una sugerencia revisable.

El análisis económico del derecho se ha acercado a este problema por la vía de las transiciones legales y la retroactividad, desde Kaplow (1986) hasta Shavell (2008), y por la perspectiva *ex ante* del diseño contractual, representada por Farber (2000) y por Scott y Triantis (2006). Pero suele descomponer el problema en piezas separadas: confianza en la regla, costes de transición y diseño de remedios.

Aquí interesan dos rasgos menos atendidos. El primero es la asimetría informativa entre las partes de los contratos en vigor y las de los contratos futuros: las primeras están presentes, saben qué ganan y se organizan; las segundas ni siquiera saben aún que acabarán contratando. El segundo es el uso político de la imperatividad hacia el futuro: al extender la nueva regla a contratos posteriores, se presenta como corrección general de un supuesto fallo de mercado lo que en realidad es una redistribución *ex post* entre partes ya vinculadas. Ambos rasgos prolongan en clave contractual las dos raíces clásicas: lo oculto de Bastiat ya no es solo un gasto alternativo, sino el contrato futuro que deja de existir; y la inconsistencia temporal de Kydland y Prescott adopta aquí la forma de una indulgencia sobre contratos en vigor que degrada la credibilidad de la regla y encarece la contratación sucesiva.

Conviene acotar el alcance del argumento. No toda protección contractual destruye el mercado. Ciertas garantías mínimas de duración o de forma pueden reducir costes de transacción y facilitar la contratación *ex ante*, sobre todo si operan como reglas dispositivas que las partes pueden modificar. El problema surge cuando la protección adopta carácter imperativo y retroactivo: cuando reescribe contratos ya celebrados o impide ajustar condiciones a riesgos nuevos. Los posibles fallos que justificarían alguna tutela —asimetrías de información, costes de mudanza, poder local de mercado— son de un orden de magnitud insignificante frente al desastre que origina la intervención retroactiva generalizada, máxime si se permitiera un mercado profesional menos artesanal, capaz de diversificar riesgos y reducir fricciones por sí mismo.

3. Por qué apoyamos reglas que nos perjudican

La pregunta difícil no es por qué el propietario reacciona así, sino por qué muchos otros ciudadanos apoyan leyes y decisiones judiciales que, al cabo, les dañan a ellos mismos. La respuesta no reside solo en la moralización superficial del debate ni en el oportunismo del gobernante. Reside también en un problema cognitivo y decisional más profundo.

Las partes de los contratos ya celebrados y las de los contratos futuros no están igual de informadas ni igual de motivadas. El arrendatario actual sabe bastante bien qué gana si la ley le amplía la prórroga, le congela la renta o le dificulta al arrendador recuperar la vivienda. El beneficio es visible, inmediato y sujeto a condiciones precisas. El arrendatario futuro, en cambio, ni siquiera sabe aún que lo será. Carece de incentivo para estudiar una norma cuyo

coste solo sufrirá si en el futuro intenta entrar en el mercado. Además, sus consecuencias dependen de una reacción ajena que debe anticipar. Ese mayor número de pasos de razonamiento vuelve el problema mucho más difícil de ver.

Un experimento sobre crédito repetido y anónimo lo muestra con especial claridad. Muchos deudores pedían indulgencia a los jueces sin prever que, si esta se concedía, los acreedores dejarían de prestar. Todos acababan peor, especialmente los propios deudores (Arruñada y Casari, 2016). El crédito del experimento no es el alquiler: en este último pesan activos físicos, relaciones prolongadas y tribunales. Pero el mecanismo causal es idéntico: la indulgencia ex post destruye la cooperación ex ante. Quien aplaude hoy una norma que dificulta los desahucios o limita la actualización de rentas quizá se imagina fácilmente a sí mismo como beneficiario del alivio actual. Le cuesta mucho más imaginar la reacción del arrendador mañana, cuando este tenga que decidir si alquila, a quién alquila y en qué condiciones. Sin esa anticipación, es fácil que el futuro arrendatario vote contra su propio interés futuro.

Este error de perspectiva tiene, además, un filo distributivo más afilado de lo que suele admitirse. La protección de las partes débiles de los contratos en vigor no perjudica por igual a todas las partes potenciales de los contratos futuros. Los filtros no se endurecen de forma uniforme. En el alquiler suelen salir relativamente mejor parados los perfiles con renta estable, empleo seguro y baja probabilidad de conflicto; en España, con frecuencia, los asalariados más protegidos y no pocos empleados públicos. En cambio, cargan con el grueso del ajuste el trabajador expuesto al paro, el autónomo, la familia recién llegada, el inmigrante reciente o el joven con ingresos todavía volátiles. La misma norma que se redacta en nombre del vulnerable acaba premiando al más seguro.

A esa asimetría económica se añade otra cívica. Quienes soportan los filtros más duros suelen disponer también de menos capital educativo, menos experiencia contractual y menos tiempo para seguir un debate que exige anticipar efectos lejanos e indirectos. No solo les cuesta más organizarse. Antes les cuesta más siquiera reconocer que la regla supuestamente protectora los perjudicará cuando intenten entrar en el mercado.

La asimetría entre presente y futuro refuerza así el autoengaño político. El ciudadano se imagina con facilidad como posible beneficiario de la excepción y rara vez como parte excluida por ella. Se ve a sí mismo como inquilino ya instalado, no como aspirante al que nadie responde o al que se le exigen avales imposibles. Esa ilusión abarata la mala decisión.

El problema se agrava porque la política ofrece una narrativa moral muy barata. No presenta el asunto como un conflicto entre inquilinos actuales y futuros. Lo presenta como un conflicto entre vulnerables y poderosos. El arrendador queda reducido a villano útil. Así se evita el punto central: la regla no redistribuye solo entre dos partes presentes; altera toda la contratación futura. Pero una historia con contratos futuros, primas de riesgo y selección adversa moviliza poco. Una historia con víctimas visibles y culpables claros moviliza mucho.

A esa ventaja narrativa se suma otra. El gobernante puede afirmar que toma medidas y desplazar el coste fuera del presupuesto. Si quisiera ayudar a un hogar vulnerable mediante una transferencia explícita, tendría que financiarla con impuestos o deuda reconocible. En cambio, si carga el coste sobre un colectivo concreto de propietarios, el gesto parece gratuito.

El ciudadano siente compasión, pero no ve la factura. Y, al no verla, exige más al decreto de lo que jamás exigiría al presupuesto.

Hay además una ventaja política adicional cuando se recurre al decreto-ley. No es seguro que un decreto-ley no convalidado conserve sin más todos sus efectos: la cuestión sigue siendo discutida, y la práctica reciente muestra que la no convalidación opera como derogación y puede dejar sin efecto prórrogas o ampliaciones llamadas a desplegarse en el futuro. Pero precisamente esa provisionalidad ya produce consecuencias. El Gobierno obtiene desde hoy la visibilidad del gesto, y el mercado reacciona desde hoy a una regla cuya eventual caducidad nadie puede descontar con plena seguridad. La inseguridad jurídica no nace solo de la duración de la norma, sino también de la incertidumbre sobre su eficacia temporal.

Incurrimos así en dos miopías distintas y complementarias. La miopía electoral es la del gobernante, que cobra hoy el rendimiento visible de proteger a un grupo presente y difiere el coste. La miopía cognitiva es la del ciudadano, que no anticipa bien la reacción de la otra parte ni el deterioro del mercado futuro. Unidas, ambas forman una alianza muy estable. El beneficio político se concentra; el beneficio privado del protegido actual también; el coste se dispersa entre propietarios menos simpáticos, partes potenciales de contratos futuros desorganizadas y un mercado que se deteriora lentamente. Cuando el daño aparece, también es fácil atribuirlo a chivos expiatorios como los “fondos buitres” o los “grandes tenedores”.

Por eso esta paradoja no se corrige solo con mejores intenciones ni con una apelación abstracta al respeto del contrato, y por eso también tiende a reemerger en los más variados contextos. Requiere mostrar quién paga, qué ocurre con el contrato futuro y por qué el principal perjudicado suele ser quien aún no ha contratado.

4. El alquiler como paradigma

España ofrece un caso nítido porque ha acumulado a la vez restricciones de oferta, debilitamiento del cumplimiento contractual y una creciente inclinación a tratar el acceso a la vivienda como un derecho cuya factura debe pagar una de las partes del contrato privado: el propietario arrendador. El resultado no podía ser otro que un mercado más pequeño, más caro y más selectivo.

La liberalización de 1985 creó el mercado moderno de alquiler en España. Desde 2020, una sucesión de medidas de emergencia —suspensión de desahucios, topes a la actualización de rentas, la Ley 12/2023— ha ido consolidando el camino inverso, convirtiendo cada paliativo temporal en restricción permanente.

Los efectos no tardaron en aparecer. En Cataluña, primera comunidad en aplicar el nuevo régimen de la Ley 12/2023, el número de contratos de alquiler cayó en 2024 un 10,8 % respecto a 2023 —un 14,9 % en Barcelona ciudad—, mientras la renta media anual aún aumentó un 1,1 % en el conjunto de Cataluña y un 1,0 % en Barcelona, según el registro oficial de fianzas del Incasòl (Generalitat de Catalunya, 2025). La evaluación de Pinto Hernández, Rodríguez Iglesias y Moreno Adalid (2025) no encuentra una caída estadísticamente significativa de las rentas frente al resto de España y admite que la ventana postratamiento

todavía es muy corta. Pérez García (2025) confirma un descenso más robusto de la contratación que de los precios. Tampoco era una sorpresa. La regulación catalana de 2020, que sirvió en buena medida de antecedente, ya había anticipado varios de los mecanismos hoy visibles: Monràs y García-Montalvo (2025) muestran que el control redujo la oferta por la salida de viviendas del tramo alto no compensada por nuevas entradas en el bajo y que, mientras los precios bajaban en la parte alta de la distribución, subían en la baja.

El punto crucial es que estos resultados no son una falla accidental en la aplicación de una idea buena. Son la realización normal de una muy mala idea. Cuando una norma limita la libertad de pactar duración, precio, actualización o recuperación del inmueble, rebaja el valor esperado del alquiler residencial ordinario. El propietario reacciona, no por capricho, sino porque el rendimiento ajustado por riesgo ha empeorado. De ahí la salida hacia alquileres temporales, turísticos, ventas o simple espera. De ahí también la proliferación de soluciones privadas defensivas: seguros de impago, filtros más duros y exigencias contractuales cada vez más severas.

La reacción no se limita a reducir la cantidad. Cambia también la composición del mercado. Suben los filtros. El arrendador prefiere perfiles con renta estable, trayectoria laboral segura y baja probabilidad de conflicto. En la práctica, esto favorece relativamente a quienes ya disfrutaban de mayor protección y castiga más a quienes presentan mayor riesgo percibido. La ley que se anunció como solidaridad termina sesgando el mercado contra quienes más necesitan entrar en él.

En este punto conviene reparar en otro error frecuente. Se habla sin cesar del precio del alquiler, pero mucho menos de su rentabilidad efectiva. El precio relevante no es el que figura en el anuncio. Es el que el arrendador espera cobrar de verdad una vez descontados impagos, retrasos, riesgos procesales, deterioros y limitaciones normativas. Si ese rendimiento esperado cae, el mercado se contrae aunque los precios anunciados suban. Centrarse solo en la renta visible conduce así a diagnósticos superficiales. Un alquiler puede parecer caro y, sin embargo, ser poco rentable para quien soporta el riesgo.

La evidencia internacional refuerza esa intuición. Diamond, McQuade y Qian (2019) documentan en San Francisco que la ampliación del control de alquileres aumentó la permanencia de los inquilinos ya instalados, pero redujo la oferta y elevó las rentas de mercado. Ahern y Giacoletti (2026) estiman para St. Paul una caída media del valor de la vivienda de entre el 4,4 y el 5,8 %. Friedman y Stigler habían formulado ya en 1946 el argumento clásico. Lo notable no es que existan nuevos trabajos que lo confirmen, sino que la misma tentación política reaparezca una y otra vez pese a la evidencia acumulada en contra. Especialmente cuando las regulaciones aquí comentadas no tienen las características de minimalismo regulatorio que analiza, por ejemplo, Arnott (1995) al teorizar sobre controles “suaves” que pudieran ser compatibles con la eficiencia. Las intervenciones españolas son imperativas, retroactivas y acumulativas: no se limitan a moderar el ajuste, sino que reescriben contratos y obstruyen su cumplimiento.

Tampoco ayuda la forma en que se ha señalado a los llamados grandes tenedores. Aquí la política vuelve a incurrir en una vieja falacia española: tratar la profesionalización como sospechosa y la pequeñez como virtuosa. Pero un mercado de alquiler robusto necesita

operadores capaces de tratar de modo impersonal, diversificar riesgos, mantener activos y escalar oferta. Castigarlos por ser grandes o profesionales no acerca el mercado al ideal igualitario. Lo empuja hacia una contratación más artesanal, más personalista, más opaca y más dependiente de afinidades y sesgos subjetivos.

El caso español muestra, por último, la persistencia histórica del error. No estamos ante una mala decisión aislada. Desde el Decreto Bugallal de 1920 hasta la Ley 12/2023, pasando por episodios de signo político muy distinto, España ha reincidento en la misma intuición: intentar resolver un problema de acceso alterando contratos en vigor y dificultando el ajuste de la oferta. Cambian las etiquetas; no cambia el mecanismo. Esa reiteración sugiere que el problema no reside solo en la ejecución de una política concreta, sino en la propia demanda política que la hace rentable.

Ante cada fracaso resurge además la escapatoria del gran parque público de alquiler. Puede haber vivienda social, desde luego, pero no como coartada para seguir dañando el contrato privado. En España, además, la objeción no es solo presupuestaria. Cuesta creer que una administración incapaz de hacer cumplir los contratos privados vaya a gestionar mejor millones de contratos propios. Aun sin entrar a valorar los modelos que suelen invocarse — Austria, Países Bajos, Singapur—, es claro que funcionan en contextos institucionales radicalmente distintos: administraciones con alta capacidad de gestión, tradición de cumplimiento contractual público y sistemas de asignación relativamente transparentes. Nada de eso describe a la administración española, lastrada por la fragmentación competencial, la lentitud de los procedimientos de adjudicación y la crónica dificultad para recuperar las viviendas de quienes dejan de cumplir las condiciones de acceso. Antes de reclamar un parque público masivo, conviene preguntarse si el Estado que tenemos sería capaz de gestionarlo.

5. Cómo ayudar sin destruir el contrato

La crítica solo tiene valor si distingue remedios viables de consuelos simbólicos. No se trata de abandonar a quien no puede pagar un alquiler o cae en una situación de vulnerabilidad. Se trata de ayudarle sin destruir el marco contractual del que depende la existencia misma del mercado. Eso obliga a distinguir tres planos: alivio de emergencia, reglas estables de contratación y ampliación de la oferta.

A corto plazo, cuando ya existe escasez severa y hay hogares en riesgo, es necesario aliviar situaciones extremas. Pero ese alivio debe discurrir por una vía distinta de la reescritura contractual. Si la sociedad quiere financiar protección social, debe hacerlo desde el presupuesto público y no cargando el coste sobre una de las partes del contrato. Solo así se discuten su magnitud, su financiación y su coste de oportunidad. Cuando, en cambio, se impone al arrendador, el gesto parece gratuito, pero el mercado entero se reajusta para defenderse.

Conviene, además, que esa ayuda sea personal, temporal y condicionada a renta o a una perturbación verificable, no una tutela generalizada y permanente de quien incumple. La evidencia reciente sobre desahucios apunta justamente en esa dirección: para prevenirlos de forma duradera, funcionan mejor las ayudas financieras explícitas que los simples retrasos

procesales o las trabas al cumplimiento (Humphries et al., 2024). No es una solución perfecta. Si la oferta sigue estrangulada, parte de la ayuda acabará capitalizándose en mayores rentas. Pero, al menos, no agrava por diseño la escasez.

Tampoco conviene confundir política social con política de precios. Si el objetivo es que un hogar vulnerable acceda a la vivienda, resulta más sensato subsidiar a la persona que congelar el precio del activo. El subsidio bien diseñado no resuelve por sí solo el problema si la oferta permanece rígida, pero evita parte del daño que causa la pretensión de repartir la escasez por decreto.

A medio y largo plazo, la prioridad cambia. Lo decisivo es proteger el contrato ex ante y no retocarlo ex post. En vivienda, eso exige reglas estables, límites estrictos a la retroactividad material y un sistema judicial capaz de ejecutar con rapidez. Un contrato cuya aplicación depende de años de litigio o de la próxima urgencia legislativa deja de ser una base fiable para cooperar. Y, si deja de ser fiable, la oferta exige prima de riesgo o desaparece.

Esa estabilidad exige someter cualquier propuesta a una prueba más exigente. El problema no es solo de compasión mal calibrada. El arrendatario actual sabe qué gana y tiene incentivos para defenderlo. El futuro ni siquiera sabe aún que lo será. Por eso la política tiende a favorecer el contrato vigente y a descargar el coste sobre el contrato futuro. Bastiat enseñó a mirar lo que no se ve; Kydland y Prescott, que la excepción ex post debilita la regla ex ante; Kaplow, que cambiar retrospectivamente las reglas no sale gratis.

De ahí se siguen cuatro exigencias. Presupuesto: si la sociedad quiere ayudar a un hogar vulnerable, que lo haga con gasto público visible. Generalidad: la carga no debe recaer sobre una categoría privada elegida *ad hoc* —por ejemplo, los llamados grandes tenedores—, sino, si debe asumirse, sobre el conjunto de los contribuyentes. Prospectividad: fuera de emergencias auténticas, la regla debe regir para adelante y no reescribir contratos en vigor. Ejecución: el nuevo equilibrio ha de poder cumplirse con rapidez y sin una discrecionalidad difusa.

Solo en emergencias excepcionales podría admitirse una alteración transitoria del contrato vigente. Pero incluso entonces deberían concurrir condiciones estrictas: coste público, compensación explícita, duración breve y caducidad cierta. De otro modo, la excepción se convierte en precedente, y el precedente encarece el contrato futuro.

El tercer plano es actuar donde reside el verdadero cuello de botella: la oferta. Suelo, licencias, tiempos administrativos, tiempos judiciales y fiscalidad de la movilidad pesan en España mucho más de lo que la conversación pública reconoce. Cuando el sistema frena la construcción, encarece la rehabilitación y castiga fiscalmente la rotación del parque de viviendas, la tentación de repartir la escasez por decreto se vuelve difícil de resistir. Pero sigue siendo una tentación equivocada. Primero creamos escasez; después pretendemos administrarla moralmente.

Vistos esos tres planos, la pregunta decisiva no es quién gana hoy en el contrato ya firmado, sino qué ocurre mañana con el contrato futuro. Si la medida reduce oferta, endurece filtros o retrasa el cumplimiento, no protege: desplaza el daño del visible de hoy al invisible de mañana. La prueba sería de una propuesta no es si mejora la posición de una de las partes del contrato

vigente, sino si mantiene abierta la contratación futura entre partes parecidas. Solo esa disciplina permite ayudar sin erosionar la base contractual del mercado.

Todo ello es bastante menos agradecido políticamente que blindar derechos por decreto y a cuenta de terceros. Pero funciona mejor. La buena política de vivienda rara vez ofrece redención instantánea. Exige disciplina institucional, presupuesto explícito y paciencia. Exige, sobre todo, renunciar a una comodidad moral: la de creer que basta con corregir un contrato ya firmado para resolver un problema estructural.

6. Una paradoja entre varias

He desarrollado aquí una sola paradoja, pero es una de las más reveladoras. Obliga a mirar más allá del conflicto sentimental entre dos partes presentes y a reconocer que muchas políticas sociales mal diseñadas perjudican justamente a quienes aún no tienen voz ni en el mercado, ni en los tribunales ni, de hecho, en la política. Esa misma lógica reaparece en muchos otros ámbitos: en el idealismo normativo que confunde ley y resultado, en las reglas retroactivas con las que intentamos redistribuir sin presupuesto, en la ocultación de costes que vuelve políticamente rentables malas decisiones y, en vivienda, en ese empecinamiento en que la vivienda sea escasa y cara por decisión propia (Arruñada, 2025). Aquí bastaba con seguir su rastro en uno de los casos más visibles.

La protección contractual mal entendida tiene, además, una ventaja analítica especial. Obliga a reconocer que el principal adversario no siempre es el egoísmo de la otra parte. A veces es nuestra incapacidad para pensar dos pasos por delante. Eso fue lo que mostramos experimentalmente en Arruñada y Casari (2016). Y eso es lo que sigue ocurriendo cuando aplaudimos reglas que alivian hoy una situación visible y liquidan mañana el mercado que necesitábamos.

La disciplina de Coase exige comparar el efecto total de soluciones alternativas reales. Aplicada aquí, obliga a medir cada regla no solo por el alivio que concede al contrato en vigor, sino por los contratos que impide celebrar después. En vivienda, eso conduce a una regla práctica: aliviar la emergencia con presupuesto, regir la contratación ordinaria con reglas generales y prospectivas, hacerlas cumplir con rapidez y atacar la escasez ampliando la oferta. Todo lo demás desplaza fuera de escena el coste de la protección y lo carga sobre el débil de mañana.

7. Referencias

Ahern, K. R.; Giacoletti, M. (2026), "The Redistribution of Housing Wealth Caused by Rent Control", *Journal of Urban Economics*, 152, 103845.

Arnott, R. (1995), "Time for Revisionism on Rent Control?", *Journal of Economic Perspectives*, 9(1), 99-120.

Arruñada, B. (2025), *La culpa es nuestra: Cómo las preferencias ciudadanas frenan las reformas en España*, La Esfera de los Libros, Madrid.

- Arruñada, B.; Casari, M. (2016), "Fragile Markets: An Experiment on Judicial Independence", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 129, 142-156.
- Bastiat, F. (1850), *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*, Guillaumin, París.
- Coase, R. H. (1960), "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.
- Diamond, R.; McQuade, T.; Qian, F. (2019), "The Effects of Rent Control Expansion on Tenants, Landlords, and Inequality: Evidence from San Francisco", *American Economic Review*, 109(9), 3365-3394.
- Farber, D. A. (2000), "Economic Efficiency and the Ex Ante Perspective", in Kraus, J. S.; Walt, S. D. (eds.), *The Jurisprudential Foundations of Corporate and Commercial Law*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 54-86.
- Friedman, M.; Stigler, G. J. (1946), *Roofs or Ceilings? The Current Housing Problem*, Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson.
- Generalitat de Catalunya (2025), *Informe sobre el sector de l'habitatge a Catalunya 2024*, Departament de Territori, Barcelona.
- Humphries, J. E.; Nelson, S. T.; Nguyen, D. L.; van Dijk, W.; Waldinger, D. C. (2024), "Nonpayment and Eviction in the Rental Housing Market", *NBER Working Paper*, 33155, Cambridge, MA.
- Kaplow, L. (1986), "An Economic Analysis of Legal Transitions", *Harvard Law Review*, 99(3), 509-617.
- Kydland, F. E.; Prescott, E. C. (1977), "Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans", *Journal of Political Economy*, 85(3), 473-491.
- Monràs, J.; García-Montalvo, J. (2025), "The Effect of Rent Controls along the 'Excess' Price Distribution", *CEPR Discussion Paper*, 20018.
- Pérez García, L. (2025), "Effectiveness of Rent Controls: Evidence from Spain", *Working Paper*, julio, <https://arxiv.org/html/2602.08631v1>.
- Pinto Hernández, F.; Rodríguez Iglesias, I.; Moreno Adalid, A. M. (2025), "The Impact of the 2023 Housing Law on Rental Prices in Catalonia: An Empirical Analysis Using Differences-in-Differences", *International Journal of Housing Markets and Analysis*, <https://doi.org/10.1108/IJHMA-10-2024-0160>.
- Scott, R. E.; Triantis, G. G. (2006), "Anticipating Litigation in Contract Design", *Yale Law Journal*, 115, 814-879.
- Shavell, S. (2008), "On Optimal Legal Change, Past Behavior, and Grandfathering", *Journal of Legal Studies*, 37(1), 37-85.